

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**IMPACTO DA CRISE FINANCEIRA
INTERNACIONAL SOBRE A ESTRUTURA DAS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS.**

RODRIGO CAVALCANTI RABELO

Matrícula nº 106075656

Email: rcrabelo86@gmail.com

ORIENTADORA: Prof. Marta Castilho

Email: castilho@ie.ufrj.br

AGOSTO 2012

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**IMPACTO DA CRISE FINANCEIRA
INTERNACIONAL SOBRE A ESTRUTURA DAS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS.**

RODRIGO CAVALCANTI RABELO

Matrícula nº 106075656

Email: rcrabelo86@gmail.com

ORIENTADORA: Prof. Marta Castilho

Email: castilho@ie.ufrj.br

AGOSTO 2012

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

Dedico esta monografia à minha
amada família, amigos e à Cristo.

RESUMO

A crise de 2008 causou uma drástica redução de liquidez nos sistemas financeiros internacionais, com fortes repercussões sobre o lado real da economia, em particular o comércio internacional. As exportações brasileiras não fugiram à regra, e também apresentaram forte queda neste período, com recuperação nos 2 anos seguintes, mas com alterações significativas nos mercados de destino e na composição setorial. Esta monografia tem como objetivo analisar se estas mudanças representam ruptura, ou continuidade à evolução das exportações brasileiras desde 2002. A análise da evolução das exportações, apoiadas na decomposição setorial, geográfica com o uso do modelo de *constant market share*, sugere que, embora a crise tenha aprofundado determinadas características, essas já estavam presentes antes de sua eclosão.

ABREVIATURAS

ALADI – Associação Latino-Americana de Integração

APEX – Agência de Promoção de Exportações e Investimentos

BACEN – Banco Central

CDB – Certificado de Depósito Bancário

CEI – Comunidade dos Estados Independentes

CI – Commodities Industriais

CMS – *Constant Market Share*

COMTRADE – *Common Format for Transient Data Exchange*

EUA – Estados Unidos da América

FMI – Fundo Monetário Internacional

FOB – *Free On Board*

FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

NAFTA – Tratado Norte-Americano de Livre Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PIB – Produto Interno Bruto

SADC – Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral

SECEX – Secretaria do Comércio Exterior

STIC – *Standard Trade International Classification*

UE – União Europeia

ÍNDICE

RESUMO.....	4
ABREVIATURAS.....	5
ÍNDICE.....	6
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	7
ÍNDICE DE TABELAS.....	7
INTRODUÇÃO.....	8
CAPÍTULO I: AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2002 A 2011.....	10
I.1) Breve Contextualização da Economia Brasileira de 2002 a 2011.....	10
I.2) O Pré-Crise para o Brasil	13
I.3) Mecanismos de Transmissão da Crise Internacional para o Brasil.....	17
I.4) O Pós-Crise para as Exportações Brasileiras.....	20
CAPÍTULO II: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO MERCADOS DE DESTINO E SETORES.....	23
II.1) Evolução das Exportações Segundo Mercados de Destino.....	23
II.2) Evolução das Exportações Segundo os Setores.....	30
CAPÍTULO III: ANÁLISE DOS FATORES EXPLICATIVOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2002 A 2011 POR MEIO DO MODELO <i>CONSTANT MARKET SHARE</i> (CMS)	40
III.1) O Modelo <i>Constant Market Share</i>	40
III.2) A aplicação do <i>CMS</i> para as Exportações Brasileiras de 2002 a 2011.....	44
CONCLUSÃO.....	51
ANEXOS.....	54
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Evolução do Comércio Exterior Brasileiro de 2002 a 2011.....	11
Gráfico 1.2: Médias de crescimento do PIB real, Exportação/PIB e Importação/PIB, 1980-2008.....	12
Gráfico 1.3: Evolução Trimestral do Comércio Exterior Brasileiro, 2002 – 2011.....	13
Gráfico 1.4: Evolução mensal dos índices de valor, quantum e preços das exportações brasileiras, 2002 – 2011.....	16
Gráfico 2.1: Crescimento anual das exportações por fator agregado de 2003 a 2011....	31
Gráfico 2.2: Participação Setorial das Exportações Brasileiras por Mercado de Destino - 2011.....	33
Gráfico 2.3: Índice de quantum setorial das exportações brasileiras de 2002 a 2011....	34
Gráfico 2.4: Índice de preços setorial das exportações brasileiras de 2002 a 2011.....	34
Gráfico 2.5: Composição Setorial das Exportações Brasileiras, 2002-2011.....	37

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1.1: Crescimento do PIB brasileiro (volume) e seus componentes no período Pré-Crise, 2006 – 2008.....	15
Tabela 2.1: Taxa de crescimento anual das exportações segundo os mercados de destino.....	24
Tabela 2.2: Evolução da participação dos mercados de destino das exportações brasileiras de 2002 a 2011.....	28
Tabela 2.3: Evolução e participação Setorial das Exportações Brasileiras em 2002, 2005, 2008 e 2011 segundo Nível de Desagregação STIC 3 a 2 dígitos.....	38
Tabela 3.1: Decomposição da variação das exportações brasileiras com base no modelo CMS, 2002 – 2011.....	44
Tabela 3.2: Participação dos efeitos produto (c), mercado (d), competitividade (e) no ganho de <i>market share</i> brasileiro, (a - b), em 2002 -2005, 2005 – 2008 e 2008 - 2011.....	45

INTRODUÇÃO

A crise financeira internacional que eclodiu em setembro de 2008 com a quebra do banco norte-americano Lehman Brothers, teve seu início no mercado imobiliário americano nas transações de *subprime*. A crise teve como característica uma rápida transmissão para as demais economias do mundo através do sistema financeiro internacional, completamente interligado, impactando a demanda mundial e as economias nacionais.

O comércio internacional foi rapidamente afetado, inclusive os fluxos de exportações e importações brasileiras. Tanto os fluxos mundiais quanto os brasileiros retornariam aos níveis pré-crise somente 2 anos após a eclosão da crise. Neste processo, algumas características das exportações brasileiras foram alteradas. Observa-se, por exemplo, que o Brasil voltou a ser um país majoritariamente exportador de produtos básicos, o que não ocorria desde meados dos anos 80. Mercados de destino antes de 2008, aparentemente tímidos, como o chinês, hoje figuram como principais alvos das vendas brasileiras, enquanto que mercados tradicionais, em particular, o norte-americano, que durante décadas foi o maior importador de produtos brasileiros, tiveram significativa queda de participação no total das vendas brasileiras.

O objetivo deste trabalho é analisar as exportações brasileiras ao longo de 10 anos, de 2002 a 2011, a fim de se verificar se as recentes mudanças mencionadas refletem uma ruptura da evolução das exportações, como pode parecer, ou se estas mudanças são estruturais. Ou seja, se as mudanças observadas na estrutura setorial e geográfica das exportações brasileiras dão continuidade a um processo que já vinha se delineando antes da crise ou se correspondem à uma ruptura ocasionada por esta.

O primeiro capítulo tem como objetivo analisar a evolução das exportações brasileiras de 2002 a 2011. Para tal, avalia-se o contexto econômico interno e externo, distinguindo-se o período pré e pós-crise, chamando a atenção para os mecanismos de transmissão da crise financeira internacional, para o setor exportador e economia brasileira após sua eclosão. O segundo capítulo analisa pormenorizadamente quais foram, em todo o período de estudo, as principais alterações na composição geográfica e setorial das exportações brasileiras, relacionando os dois aspectos. O terceiro capítulo decompõe a variação das exportações brasileiras, com base no método *constant market*

share, buscando identificar a influência dos fatores geográficos, setoriais e de competitividade na variação da participação de mercado das exportações brasileiras no mercado mundial.

Por último, na conclusão, há uma análise sobre como as informações dos 3 capítulos deste trabalho se relacionam e respondem à questão proposta sobre a influência da crise na estrutura das exportações brasileiras, ou seja, ruptura ou continuidade com o que vinha se apresentando até então.

I. AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2002 A 2011

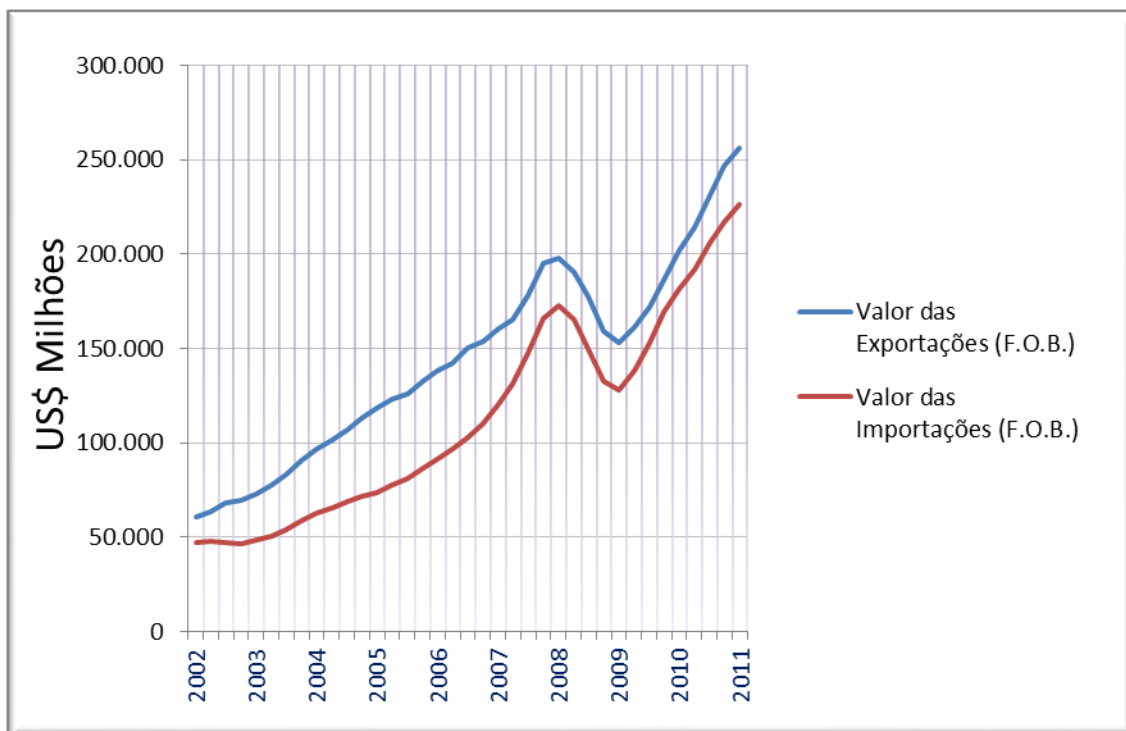
Este capítulo tem como objetivo contextualizar e analisar previamente a evolução das exportações dentro da economia brasileira, no período de 2002 a 2011, com maior detalhamento para o período próximo à crise financeira de 2008. Para tanto, a 1ª seção tem como objetivo introduzir a evolução da corrente de comércio brasileira de 2002 a 2011. Uma rápida contextualização da economia brasileira e mundial de 2002 a 2008 e sua relação com o ganho de importância do comércio internacional é feita. A 2ª seção analisa, detalhadamente, o momento de Pré-crise para a economia e exportações brasileiras, destacando quais eram as principais tendências nos meses pré-eclosão. A 3ª seção trata dos principais mecanismos de transmissão da crise para a economia brasileira, e como as exportações foram impactadas por estas. A 4ª seção detalha como se deu a recuperação para as exportações brasileiras nestes 3 anos após a quebra do Lehman Brothers, em setembro de 2008.

1.1 BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA DE 2002 a 2011.

Pode-se perceber através do gráfico 1.1, que desde o começo do atual milênio até o final do ano de 2008, há uma tendência de aumento da corrente de comércio brasileira. Tanto as exportações, quanto importações cresceram no período acima referido. As exportações fecharam o ano de 2008 com US\$ 197 bilhões de dólares, 327% a mais que os US\$ 60 bilhões fechados em 2002. As importações tiveram um crescimento próximo: em 2008 fecharam em US\$ 172 bilhões, 366% a mais que em 2002, quando tinha-se US\$ 47 bilhões.

GRÁFICO 1.1

Evolução do Comércio Exterior Brasileiro de 2002 a 2011 (US\$ milhões)



Fonte: FUNCEX.. Elaboração própria.

Ocampo (2009) refere-se ao período de 2003-2007 para os países latino-americanos, como baseado em uma combinação não usual de bom momento financeiro, prosperidade excepcional nos preços de produtos básicos e alto nível de remessa de trabalhadores imigrantes. De fato, esse período foi caracterizado por um forte crescimento para a economia mundial e não apenas no Brasil e a América Latina. Entre 2000 e 2007 a taxa média de crescimento real do PIB mundial no período foi superior a 4%¹. O crescimento do PIB mundial foi retroalimentado e refletido pela trajetória de crescimento dos fluxos internacionais de comércio até 2008.

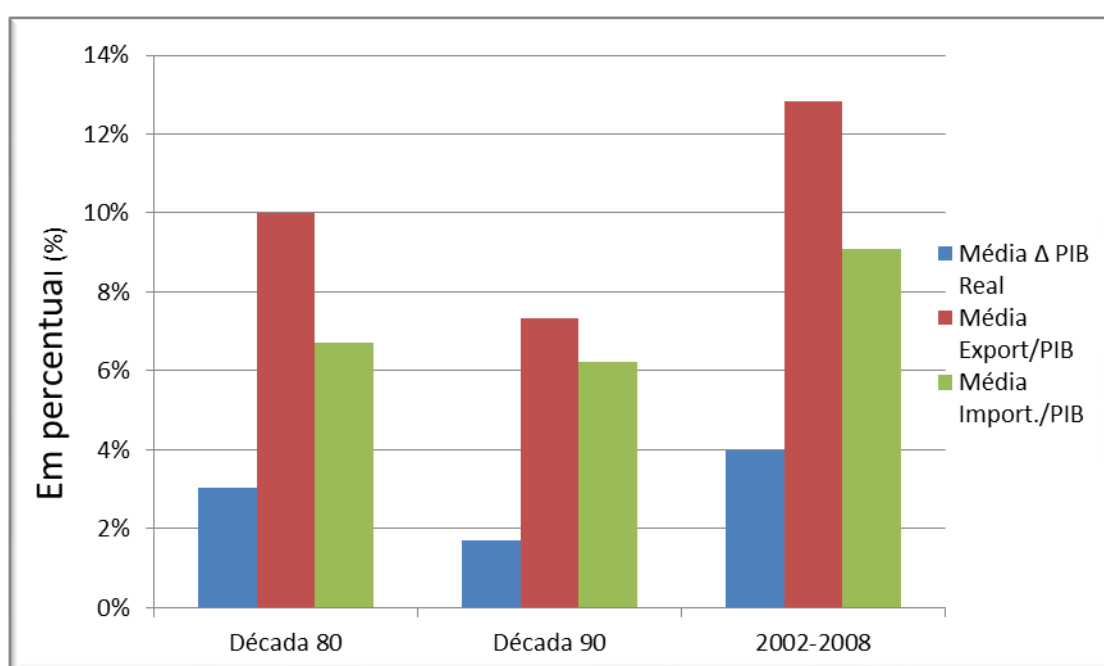
No caso brasileiro, esse período também foi de intenso crescimento. O gráfico 1.2 compara as médias brasileiras de crescimento do PIB real, em dólares, e das razões Exportação/PIB nominal e Importação/PIB nominal para os anos 80, anos 90 e o período de 2002 a 2008. O crescimento médio do PIB real em dólares de 2002 a 2008, de 4%, foi superior aos períodos anteriores. Mais interessante notar que, apesar do forte crescimento do PIB no período, as relações Exportação/PIB e Importação/PIB foram superiores às observadas nas 2 décadas anteriores, com proporções de 12,8% e 9,1%

¹ Fonte: Castilho (2011), página 100.

respectivamente. Isso significa que o PIB cresceu “acima da média” no período, mas as exportações e importações cresceram proporcionalmente ainda mais. Chegamos ao resultado, tendo como parâmetro os 20 anos anteriores, que a importância do fluxo comercial dentro da formação do PIB, de fato, cresceu no período de 2002-2008. Vale ainda ressaltar que o médio PIB nominal em dólares também foi o maior em 2002-2008, com 17%.

GRÁFICO 1.2

Médias de crescimento do PIB real, Exportação/PIB (nominal) e Importação/PIB (nominal), 1980-2008 (em %).



Fonte: MDIC. Elaboração Própria.

Entretanto, notamos ainda no gráfico 1.1 que todo “apogeu” tem seu fim. Em 2009, ocorreu uma ruptura com os padrões de crescimento dos anos anteriores. As exportações caíram 23%, ao passo que as importações caíram 26%. Esta ruptura fez com que os níveis anuais de exportação e importação de 2008 fossem alcançados somente 2 anos depois, em 2010.

Ainda que Ocampo (2009) tenha afirmado que os países latino-americanos chegaram a crise mais fortalecidos e preparados do que outrora, devido ao menor endividamento público externo e ao maior nível de reservas internacionais, tudo isso em um ambiente internacional aparentemente próspero, com crescimento mundial real do PIB médio de 4%, e consequente aumento da demanda mundial, nota-se no gráfico 1.1,

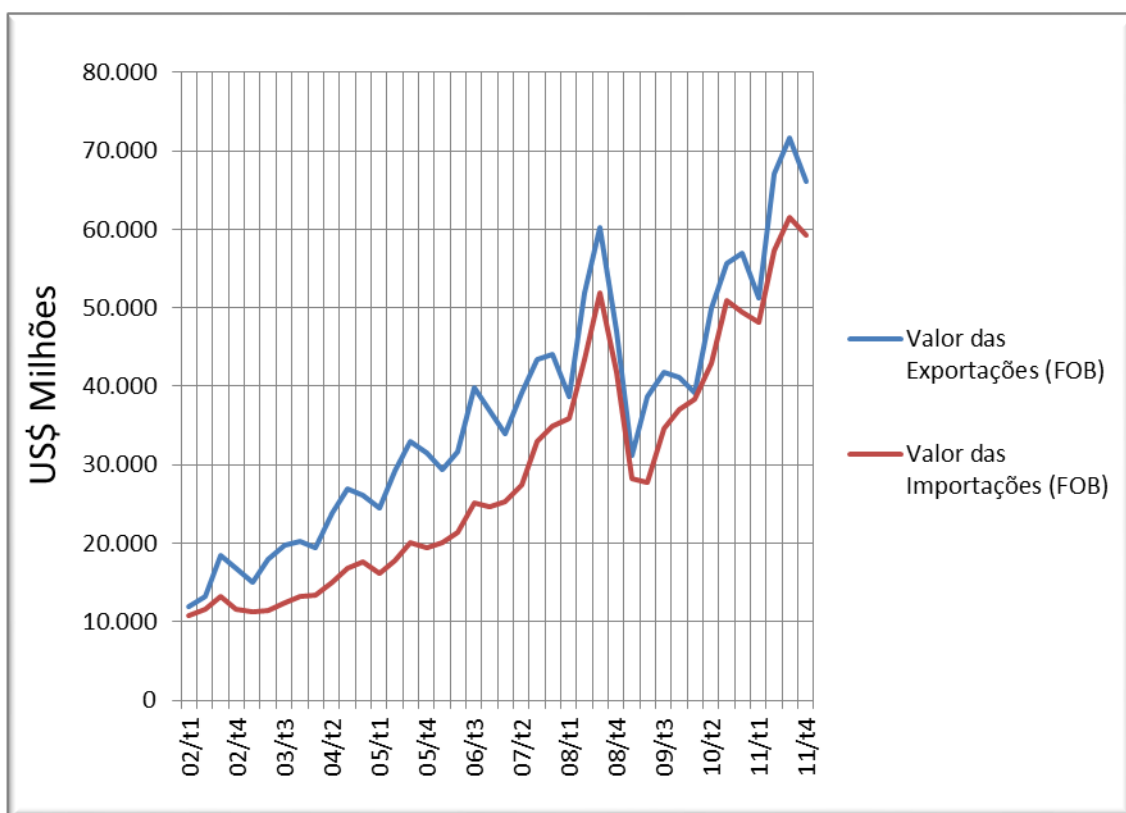
que a influência da crise de 2008 sobre as exportações e importações brasileiras foi notória. Observa-se ainda que para 2011 o crescimento da corrente de comércio, assim como em 2010, seguiu crescente.

1.2. O PRÉ-CRISE PARA O BRASIL

No gráfico 1.3 podemos ver, assim como vimos no gráfico 1.1, que há uma tendência de crescimento da corrente de comércio brasileira desde 2002, que foi quebrado depois da eclosão da crise do subprime.

GRÁFICO 1.3

Evolução Trimestral do Comércio Exterior Brasileiro, 2002 – 2011 (US\$ Milhões)



Fonte: FUNCEX e MDIC. Elaboração própria.

Observa-se aqui, algo muito próximo do que havíamos visto no gráfico 1.1, entretanto, alguns detalhes importantes começam então a se revelar. Como se pode

notar, a quebra na trajetória de crescimento das exportações e importações se observa no 4º tri de 2008, ou seja, logo após a quebra do Lehman Brothers em setembro de 2008.

Ocampo (2009) divide a recente crise financeira em 3 fases. A primeira delas teria tido início no 3º trimestre de 2007, período o qual houve redução do financiamento sobretudo americano no mercado internacional. A segunda foi a queda no preço das commodities a partir de julho de 2008. Todavia, o que podemos observar na corrente de comércio brasileira, é que aparentemente desde o início de 2007, até a queda do Lehman Brothers não há um cenário de incertezas, ou fortes indícios de contração.

A terceira ocorreu em setembro de 2008, com a queda do Lehman Brothers, a qual desencadeou as alterações mais fortes ao paralisar o crédito internacional, e causando abruptas quedas de preço dos produtos básicos no mercado internacional e ainda desencadeou uma grande recessão no mundo industrializado. Segundo o mesmo autor, economias latino-americanas que haviam conseguido ter um alto e crescente dinamismo até o terceiro trimestre de 2008 como Brasil e Perú, se “estrellaron contra la pared”.

Entretanto, o período que antecedeu a eclosão da crise, não foi de desaceleração, ao contrário, a economia global estava aquecida, intensificando o comércio, e o preço das commodities foi de sobremodo elevado, gerando pico em muitas commodities, tais como o preço do petróleo e o preço das commodities agrícolas. Estas últimas, por exemplo, no primeiro semestre de 2008 acumularam valorização de 40%² relativamente a média de 2007. Como o gráfico 1.3 mostra, o Brasil neste período intensificou sua corrente de comércio exterior, elevando de modo peculiar tanto as exportações como importações.

Sendo assim, os 2 trimestres que antecedem a eclosão da crise não foram marcados por desaceleração para a economia brasileira, pelo contrário, o período é marcado por um sólido crescimento econômico da economia doméstica conforme pode ser observado na tabela 1.1. O PIB, em índice de volume, cresceu a 6,6% se compararmos os 9 primeiros meses de 2008 aos 3 primeiros trimestres de 2007. E ainda, se compararmos o crescimento do PIB no ano de 2007 ao de 2006, chegamos a um crescimento de 6,1%. Ou seja, o PIB acumulado, em índice de volume, nos 3 primeiros trimestres de 2008 foi 12.9% superior ao acumulado nos 3 primeiros trimestres de 2006.

² Fonte: Castilho (2011), página 113.

Tentando entender este crescimento do PIB, pode-se ver na tabela 1.1 que o mesmo foi regido por um sólido crescimento do consumo interno e, sobretudo do investimento, que na comparação de 2008 com 2006 apresentou um crescimento de 32,4%.

TABELA 1.1

Crescimento do PIB brasileiro (volume) e seus componentes no período Pré-Crise, 2006 – 2008 (em %)

	<u>Δ (2007/2006)</u>	<u>Δ (2008 T1-T3/ 2007 T1-T3)</u>	<u>Δ (2008 T1-T3/ 2006 T1-T3)</u>	<u>Δ (2008 T2-T3/ 2007 T4-2008 T1)</u>
PIB	6,1%	6,6%	12,9%	5,7%
Consumo da Administração Pública	5,1%	3,8%	10,5%	-1,8%
Consumo das Famílias	6,1%	6,7%	13,0%	3,5%
Formação Bruta de Capital Fixo	13,9%	16,9%	32,4%	13,9%
Exportação	6,2%	2,8%	9,2%	11,4%
Importação	19,9%	18,6%	41,5%	13,9%

Fonte: IBGE. Elaboração própria.

Para Rios e Iglesias (2009), este período de crescimento é explicável por alguns fatores. O primeiro deles seria a expansão do consumo, que por sua vez teria como principais causas: i) crescimento do nível de emprego no período e do rendimento médio acima da inflação, que teriam levado ao aumento da massa salarial. ii) aumento do crédito tomado pelas famílias, especialmente para o consumo de bens duráveis, e (iii) gasto do governo em ritmo superior ao da inflação registrada para o período.

A expansão do investimento, por sua vez, teve como causas:, i) melhores condições de financiamento e (ii) a melhora no quadro macroeconômico nos últimos anos, decorrente da redução na dívida pública líquida/PIB, da dívida externa do setor público e da manutenção da taxa de inflação dentro dos limites pré-fixados nos últimos anos. Esta melhora teria elevado a mudança nos índices de confiança dos empresários e ainda teria acarretado em uma mudança no “clima” de investimentos no país. E ainda, aumento na utilização da capacidade produtiva da indústria devido ao aumento de consumo.

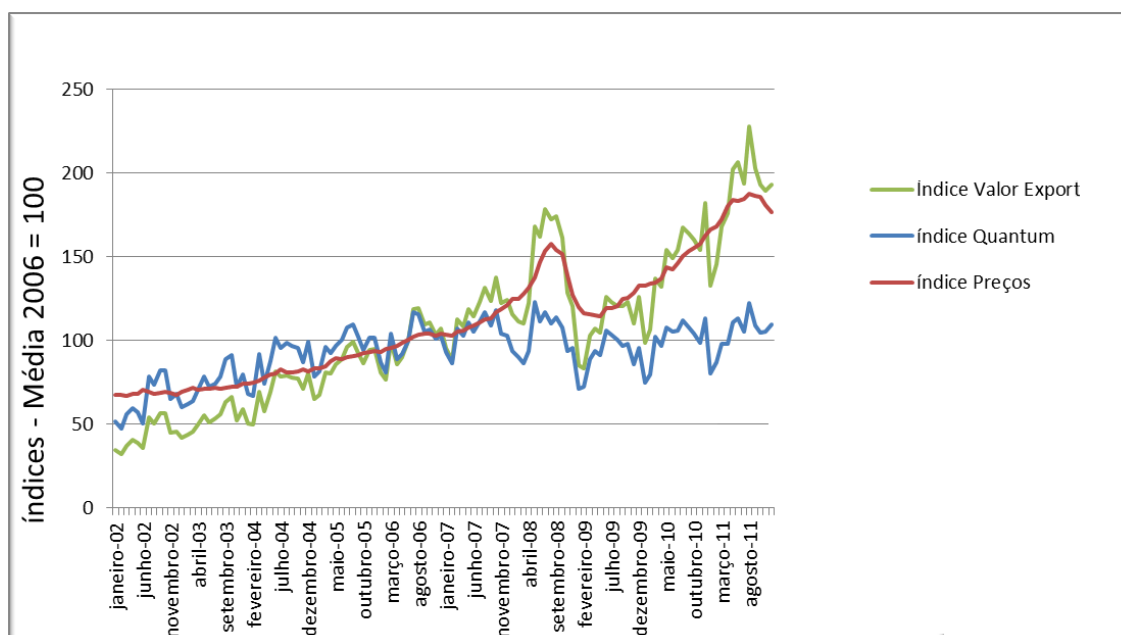
Interessante notar a queda do crescimento do saldo da balança comercial de bens e serviços brasileira. Isto, ainda em Rios e Iglesias (2009), seria resultado da própria

expansão da absorção doméstica, em parte, associada à apreciação taxa de câmbio real. Como resultado, as importações cresceram fortemente e acima das exportações.

Entretanto, nestes dois trimestres que precederam a eclosão da crise, o volume das exportações cresceu fortemente a uma taxa de 11.4% relativamente a seus 2 trimestres anteriores. O gráfico 1.4 através dos índices de quantum e preço das exportações brasileiras de 2002 a 2011, ajudam a explicar o que motivou este súbito crescimento do valor das exportações no período.

GRÁFICO 1.4

Evolução mensal dos índices de valor, quantum e preços das exportações brasileiras, 2002 - 2011 (2006 = 100)



Fonte: FUNCEX. Elaboração própria.

De meados de 2002 ao início de 2007, se observa uma trajetória de crescimento tanto para o quantum, como para o preço das exportações, sendo que o preço evolui de maneira mais discreta, enquanto o quantum gravita sua expansão em torno da referência preço. Na realidade, as flutuações do quantum mostram um padrão cíclico ao longo de todo o período.

Em 2007, a trajetória diverge da usual, pois a partir de novembro de 2006 o quantum gravita abaixo do preço, o que fazia parte do padrão cíclico. Entretanto, o quantum não evolui nos meses seguintes gravitando acima preços, como era padrão desde 2002, conforme o gráfico 1.4 mostra. Então em novembro de 2007, o quantum cai

de maneira brusca, fazendo com que as 2 curvas se descolem. Toscano e Magalhães (2010) descrevem em seu texto:

“Desde o início da crise internacional, o Brasil acabou apresentando um desempenho relativamente favorável, uma vez que possuía melhores condições e fundamentos macroeconômicos para enfrentar os efeitos adversos da crise, em comparação a alguns países desenvolvidos, como Japão e Estados Unidos (...) Especificamente, o país já vinha apresentando redução nas quantidades exportadas, com esse resultado sendo, de certa forma, ocultado pelo padrão de alta dos preços dos bens exportados.” (Toscano e Magalhães, 2010, p. 5)

O índice de preços, desde então, cresce de forma ainda mais intensa e sem interrupção até agosto de 2008, puxando o quantum que volta a crescer no segundo trimestre de 2008. Assim, pode-se entender a razão das exportações terem tido o forte desempenho nos 2 trimestres que precederam a crise em relação aos 2 trimestres anteriores a estes, analisado na última coluna da tabela 1.1.

O Brasil vinha apresentando desde 2002, um ritmo de crescimento econômico com significativa participação do setor externo. As primeiras fases da crise econômica, que começaram com a crise das hipotecas nos EUA em 2007 não foram sentidas pela economia brasileira. Ao contrário, a economia apresentou crescimento de 6%³ naquele ano, tendo as exportações apresentado um bom desempenho no pré-crise. O índice de preços de exportação contribuiu, como já mencionado, de forma única para este cenário.

Essa situação, observada também em outros países como Peru, começou a reforçar uma tese difundida pelo FMI, segundo a qual o mundo em desenvolvimento se dissociaria das tendências adversas do mundo industrializado. Esse período pré-eclosão até Lehman Brothers foi definido por Calvo (2008) como “veranico”.

1.3. MECANISMOS DE TRANSMISSÃO DA CRISE INTERNACIONAL PARA O BRASIL

A crise financeira atingiu sua eclosão na queda do Lehman Brothers em 15 de setembro de 2008. O bom momento até então vivido pelos países em desenvolvimento, como Brasil, não impediu que o clima de desconfiança se alastrasse, e a crise eclodiu naquela data, tomando definitivamente parâmetros de grande dimensão.⁴

³ Fonte: Ipea.

⁴ Vasta literatura nacional, buscando identificar causas e analisando características da crise do Subprime em Carvalho (2008), Mesquita e Torós (2010), Torres Filho (2008) e Torres Filho e Borça Jr (2008).

O primeiro mecanismo de transmissão da crise para a economia brasileira foi o volume de crédito, que sofreu forte retração. Segundo Pochman (2009), a redução da concessão ao crédito em outubro e novembro de 2008, não impediu que ainda em dezembro do mesmo ano níveis similares de crédito fossem alcançados, se comparados a níveis antes da crise, como em setembro.

Entretanto, segundo o mesmo, a análise destes números não sintetiza todo o processo de restrição no mercado de curto e médio prazo ocorrido principalmente a partir de setembro nas linhas de capital de giro das empresas e financiamento às exportações. É preciso uma análise mais aprofundada.

Isto, pois, ainda segundo Pochman (2009), o crédito internacional em meio ao clima de desconfiança foi reduzido na economia brasileira em 9,5% em média se compararmos janeiro/setembro de 2008, com outubro/dezembro do mesmo ano. O crédito em fontes externas, utilizados principalmente no financiamento às exportações, representavam quase 20% da totalidade do saldo de crédito livre às empresas brasileiras. Somado-se a isto, houve também redução de crédito interno, em decorrência do temor de aumento do risco de inadimplência por parte das empresas.

A primeira intervenção do governo se deu via BACEN, que buscou aumentar a oferta doméstica de moeda estrangeira, expandir o volume de *funding* de recursos internos na economia, alterando o imposto compulsório sobre os bancos e permitindo assim maior alavancagem por parte dos mesmos.

Para Pochman (2009), é inegável que a repentina redução de crédito internacional na economia, acirrou a disputa por crédito interno. Com isto, as empresas grandes que usualmente tinham fontes diversificadas de financiamento, como crédito externo e mercados de capitais internos, começaram a concorrer com as empresas de médio e pequeno porte pelo crédito doméstico, levando ao aumento dos *spreads* bancários.

Isto, pois, o aumento da percepção do risco por parte dos agentes e o acirramento da disputa do crédito, levaram ao aumento do custo deste, pois ainda que o BACEN tenha se esforçado em baixar a Selic no período, os *spreads* bancários aumentaram em 7% no período de Setembro a dezembro de 2008.

Outro efeito restritivo da liquidez no mercado de crédito impactou diretamente os bancos de médio porte que atendiam principalmente as empresas de mesmo porte.

Dada à crise de confiança no mercado financeiro, foi dificultada a captação de recursos destes bancos por lançamento de CDB's, títulos nominativos emitidos pelos bancos ao público.

Outro mecanismo de transmissão, segundo Rocha (2012), foi o aumento da remessa de capitais para exterior, assim como redução dos investimentos diretos externos, o que tornou a conta capital financeira deficitária no quarto trimestre de 2008. Em um ambiente de aversão ao risco e escassez de liquidez, essa saída de capital pressionou a taxa de cambio, que sofreu uma desvalorização de 35% entre julho e outubro de 2008.⁵

E foi a desvalorização do câmbio que se tornou o mecanismo mais forte e surpreendente de transmissão da crise, dada sua intensidade. O estresse gerado pelo mesmo foi intenso. Antes da desvalorização citada, a tendência de evolução do câmbio era contrária, de valorização da moeda nacional.

Um dos principais efeitos da desvalorização se deu sobre as finanças de grandes empresas exportadoras. Muitas delas para se proteger da tendência de valorização, faziam hedge com derivativos no futuro, através dos quais se fechava uma cotação de venda de dólar no futuro. No dia anterior à data do compromisso, avaliava-se o valor do cambio. Se este estivesse abaixo do valor cotizado no derivativo, então a empresa ganhava esta diferença. Se o valor do cambio estivesse acima do cotizado, a empresa perderia a diferença. Lembrando que como estávamos em um período de valorização, além dos ganhos comerciais oriundos da transação em si, se obtinha ganhos financeiros.

O que ocorria de fato era que muitas empresas utilizavam estes derivativos não como hedge, mas, sim, com finalidade de especulação. Com isso, muitas estavam hiperalavancadas nesses papéis e seus eventuais ganhos comerciais não seriam suficientes para cobrir as perdas financeiras em caso de desvalorização cambial, como ocorreu. Muitas empresas não puderam honrar seus compromissos devido a isto, aumentando o clima de tensão e reduzindo a liquidez no mercado.

O setor externo foi profundamente afetado pela crise, não somente pelos fatores relacionados ao câmbio e à falta de crédito. A queda do produto internacional e

⁵ A leitura de Gentil e Maringoni (2009) é recomendável para maior detalhamento no processo de inversão financeira de capitais, e consequente desvalorização do cambio durante a eclosão da crise.

consequentemente da demanda internacional afetou o volume total de nossas exportações já no quarto trimestre de 2008, como podemos ver no gráfico 1.3.

O gráfico 1.4 deixa evidente que a redução do valor das exportações se deu em decorrência tanto da queda no volume exportado quanto da redução dos preços, que refletiram a forte retração dos preços das commodities. De fato, os preços das commodities, que influenciam fortemente o preço médio das exportações brasileiras se encontravam em níveis exageradamente elevados no pré-crise, devido a diversos fatores, inclusive especulativos⁶.

Enfim, também as expectativas pessimistas dos agentes tiveram forte influência, fazendo adiar decisões de compra, decisões de investimento, o que inexoravelmente, afetou o PIB e o comércio exterior brasileiro.

1.4. O PÓS-CRISE PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Além da redução na quantidade demandada por produtos brasileiros, outro impacto da crise sobre as exportações brasileiras foram os preços que apresentaram forte flutuação. Como os preços estavam muito alavancados, ofuscando a queda no quantum, quando a crise derrubou os preços internacionais, a queda no valor das exportações foi muito acentuada.

Só no primeiro trimestre de 2009, por exemplo, esta queda chegou a quase 20% se comparada ao mesmo período de 2008. O mês de fevereiro de 2009 alcançou o menor valor mensal em 3 anos como pode-se ver no gráfico 1.4. Neste mesmo período o quantum começou a apresentar reação, mas o índice de preços continuou caindo até maio de 2009.

Entretanto, ainda no mesmo ano, as exportações apresentaram recuperação em virtude de, por exemplo, problemas nas colheitas de alguns produtos agrícolas em alguns países e recomposição de estoques minerais em países da Europa e China.

Um dos fatores fundamentais foi o desempenho da economia chinesa, cujo governo lançou um plano de recuperação em 2008 a fim de evitar maiores impactos da

⁶ Castilho (2011) sugere que os preços das commodities se encontravam em tais níveis devido ao movimento especulativo de investidores, que com aprofundamento da crise financeira internacional e valorização cambial, buscaram refúgio em ativos reais, tais como alimentos e metais. A eclosão da crise afungentou estes capitais, anulando a tendência altista sem precedentes de preços das commodities no período pré-eclosão.

crise sobre sua economia. Este plano consistia no aumento dos investimentos públicos nas cidades, aumentando a demanda e fomentando a “urbanização” de sua população com o objetivo de ampliar a demanda interna.

E enquanto o mundo restringia suas importações com expectativas pessimistas, o Brasil, por exemplo, teve uma queda de 22,7% em suas exportações de 2008 para 2009, entretanto a China aumentou suas importações brasileiras em 23% neste mesmo período, com destaque para os minérios de ferro e soja. Nesse ano, a China ultrapassou os EUA como principal destino das nossas exportações, alcançando 14% do total das exportações brasileiras. Como será visto adiante, o peso dos EUA vinha caindo desde antes da crise.

Com a recuperação da atividade econômica mundial em 2010, as exportações brasileiras voltaram a crescer significativamente e apresentaram no primeiro trimestre deste ano recuperação de 25,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. De fato, a taxa de crescimento das exportações foi positiva ao longo do ano, tendo acumulado uma variação de 32% em 2010 relativamente ao ano anterior. O aumento dos preços foi o principal fator responsável pelo aumento do valor das exportações. A variação do índice de preços das exportações foi de 20,5%, puxado pelo aumento dos preços dos produtos básicos cuja variação foi de 30,4% em 2010. Os índices de preços de exportação teve alta em relação ao pré-crise, e o índice de preços de todos os setores no final de 2010, apresentaram alta em relação ao mesmo índice de julho e agosto de 2008, com destaque para os básicos.

Ainda assim, não se pode menosprezar o aumento do quantum que acumulou no ano de 2010: 9,5% de aumento, com maior crescimento também para os básicos, de 11,4%. Entretanto, quando comparamos aos números de antes da eclosão da crise, somente os básicos e semimanufaturados conseguiram se recuperar.

A China foi mais uma vez o maior importador de produtos brasileiros, se destacando como maior compradora de commodities industriais brasileiras, valendo a pena destacar o ramo da extrativa mineral, como minério de ferro que concentrou cerca de 20% da compra do setor de CI. Estas cresceram em 2010 mais rapidamente do que as exportações globais e industriais do país.

Vale a pena aqui registrar outra alteração fundamental ocorrida em 2010. Após 32 anos, o país fechou o ano exportando mais produtos de menor valor agregado,

básicos, que manufaturados. Paralelamente a esta informação, o ano de 2010 fechou com uma valorização de 10,5 % no câmbio real.

O ano de 2011 começou um pouco diferente de 2010. As exportações apresentaram alta de 30,6% no primeiro trimestre de 2011, bem como os preços com aumento de 27,3% de janeiro a maio, assim como em 2010 com destaque para os básicos que cresceram 44,7%. No entanto, o quantum teve um crescimento pífio no período, de 2,9%. Segundo o Boletim de Comércio Exterior da FUNCEX (2011/Junho) esta desaceleração se deu: “a estagnação verificada nas quantidades exportadas não só de produtos manufaturados, mas também de produtos básicos, em virtude da queda de vendas de petróleo e da estabilidade das exportações de bens agrícolas” (FUNCEX - Boletim de Comércio Exterior, 2011/Junho, p. 2).

Os preços assim como em 2010, fecharam o ano com alta relevante: 23,2%. A evolução de preços dos básicos, mais uma vez, esteve acima da média fechando em 31,3%. Vale ressaltar que no último trimestre do ano, os preços não se mantiveram e apresentaram uma queda no último trimestre de aproximadamente 9%, quando comparado com a taxa média de crescimento do ano. Mais uma vez, o câmbio real fechou o ano valorizado: 7,8%.

Resumidamente, pode-se enxergar o Brasil até a crise, assim como o mundo, em um momento de bonança. A crise apesar de ter origem no mercado financeiro, se alastrou rapidamente através de vários instrumentos para o lado real. No caso brasileiro o setor externo, por conseguinte as exportações foram diretamente afetadas. O pós-crise para estas mostrou-se “não tão ruim” em uma primeira e rápida análise nos números.

Entretanto, chamam atenção alguns fatores já mencionados: recuperação das exportações esteve muito reforçada pelo aumento de preços, especialmente básicos. O quantum teve no geral uma recuperação tímida, especialmente manufaturados. O Brasil passou a exportar mais produtos básicos no quadro geral desagregado, o que não ocorria desde meados da década de oitenta. A China, e não mais os EUA, agora são os maiores importadores brasileiros. Tudo isso em meio à valorização real do câmbio. Tais mudanças levam à necessidade nas próximas páginas do trabalho de uma análise sob 2 aspectos: evolução das exportações brasileiras segundo mercados de destino e evolução das exportações segundo os setores.

II. EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO MERCADOS DE DESTINO E SETORES.

II.1. *EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES SEGUNDO MERCADOS DE DESTINO*

As exportações brasileiras estiveram intimamente ligadas ao intercâmbio com tradicionais países industrializados da Europa, especialmente os Estados Unidos. Esse último guardava posição de maior comprador de produtos brasileiros há décadas. Pode-se dizer que as exportações brasileiras sob a ótica de mercados de destino era no geral estável e até previsível.

Entretanto, as exportações brasileiras aumentaram sua importância no cenário internacional⁷ no período estudado, de 2002 a 2011, quando o Brasil elevou substancialmente seu nível de exportações, conseguindo ano após ano índices jamais obtidos, como apresentado no gráfico 1.1. Então, novos mercados que até 2002 eram tímidos, ganharam participação significativa, enquanto outros já consolidados perderam participação. O mercado chinês, por exemplo, aumentou suas compras de mercadorias brasileiras, enquanto que outros tradicionais mercados de destino brasileiros como os EUA e a Europa não acompanharam o ritmo do crescimento das exportações brasileiras totais.

A tabela 2.1 ratifica esta informação. Esse possui os principais destinos das exportações brasileiras, suas respectivas taxas de crescimento anuais e ainda a taxa de crescimento acumulada de 2002 a 2011. Aqueles mercados de azul são os mercados que tiveram variação de crescimento, anual ou de 2002 a 2011, superior à variação total das exportações brasileiras no período relacionado, e os que estão em vermelho são os mercados que percorreram caminho oposto a este. Ou seja, quando um mercado estiver marcado de azul significa que este ganhou participação dentro do total das exportações brasileiras naquele período mencionado, quando estiver marcado de vermelho, ocorre o contrário.

⁷ Tabela, (a), anexo, no fim do trabalho identifica a evolução das exportações brasileiras nas exportações mundiais.

TABELA 2.1

Taxa de crescimento anual das exportações segundo os mercados de destino
(em %)

Mercado Destino	2011/2002	2003 / 2002	2004 / 2003	2005 / 2004	2006 / 2005	2007 / 2006	2008 / 2007	2009 / 2008	2010 / 2009	2011 / 2010
Exportações Totais (FOB)	322%	21,1%	32,1%	22,6%	16,3%	16,6%	23,2%	-22,7%	29,0%	29,2%
ALADI S/ Merc S/ Mex	245,8%	8,2%	50,5%	40,5%	34,2%	13,7%	14,9%	-33,6%	29,7%	21,3%
Chile	269,9%	28,8%	35,5%	41,8%	8,0%	9,0%	12,4%	-44,6%	58,8%	28,4%
MERCOSUL	577,9%	71,3%	57,2%	31,5%	19,1%	24,1%	25,3%	-27,2%	42,1%	23,8%
Argentina	867,8%	94,7%	61,7%	34,4%	18,2%	22,8%	22,1%	-27,4%	44,2%	23,2%
União Européia	175,1%	19,9%	30,9%	9,7%	14,7%	31,0%	14,7%	-26,5%	26,1%	23,1%
Holanda	328,5%	33,4%	39,4%	-10,7%	8,8%	53,8%	18,6%	-22,3%	25,4%	33,4%
ASIA	550,2%	37,2%	23,0%	25,8%	14,1%	22,5%	50,6%	-1,6%	47,8%	39,9%
China	1657,8%	79,8%	20,0%	25,6%	22,9%	27,9%	52,6%	23,1%	52,3%	44,1%
Japão	350,6%	10,1%	19,8%	25,5%	11,8%	11,0%	41,5%	-30,2%	66,8%	33,0%
NAFTA	34,9%	10,6%	23,7%	12,8%	9,3%	1,4%	6,0%	-40,6%	25,2%	31,0%
Estados Unidos	66,7%	8,9%	20,5%	11,8%	8,6%	2,3%	9,5%	-43,2%	22,2%	34,8%
SADC	236,7%	40,5%	45,0%	34,1%	22,3%	27,9%	25,5%	-25,1%	-16,2%	25,5%
CEI	251,1%	24,9%	18,1%	66,9%	16,2%	10,3%	29,7%	-39,7%	42,3%	7,6%
Oriente Médio	346,5%	26,2%	30,2%	18,9%	35,2%	10,3%	19,0%	-7,9%	39,7%	19,9%
OUTROS	260,1%	12,0%	43,9%	45,9%	13,3%	10,1%	15,6%	-3,8%	10,4%	12,4%

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.⁸

Rapidamente se nota que há ganhado e perdas de mercado para vários destinos das exportações brasileiras. Decompondo a América latina em 2 blocos, que são: Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)⁹ sem MERCOSUL e sem México, e o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)¹⁰, sendo 2 de seus principais integrantes, Chile e Argentina respectivamente, se nota que há divergência em suas tendências de participação.

A ALADI, assim como Chile, não conseguiu consolidar um crescimento em suas compras, alternando momentos de crescimento e queda. No geral, de 2002 a 2011, cresceu menos que o total das exportações brasileiras. Enquanto o MERCOSUL cresceu

⁸ Com um dos maiores portos marítimos da UE e um eficiente sistema de escoamento interno, a Holanda é também, indiretamente, destino das exportações brasileiras para o consumo interno de boa parte do mercado europeu.

⁹ Países membros ALADI: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

¹⁰ Países membros até 2011: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

constantemente acima da média em boa parte do período, alcançando 578% de crescimento de 2002 a 2011, contra 322% das exportações totais. A Argentina que em 2011 fechou na 3ª colocação no ranking de maiores compradores de produtos brasileiros, como integrante do MERCOSUL ratifica esta condição aumentando significativamente suas exportações no período, com 868% de crescimento em compras de 2002 a 2011.

A União Europeia (UE)¹¹ desde 2002, já vinha apresentando queda no crescimento de suas compras em relação à taxa geral. A Holanda, seu principal representante, que em 2011 fechou como 4º maior destino das exportações brasileiras tem desempenho melhor, entretanto, também oscila sua taxa de crescimento quando comparado à média geral. A Holanda, ao contrário da União Europeia, de 2002 a 2011 teve crescimento acima da média, com 329%, e ganhou participação como mercado de destino das exportações brasileiras, todavia, este ganho ainda foi tímido se comparado aos asiáticos.

Quanto ao Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA)¹², vemos que a evolução deste varia conforme os movimentos estado unidenses, maior comprador brasileiro até o início do período em estudo. A queda americana também se dá desde o início do trabalho em estudo, 2002, pois sua evolução fica abaixo da taxa geral de crescimento das exportações brasileiras em todos os períodos, exceto 2011, perdendo em 2009 o posto que tinha. A tendência de queda não se deu em meados da crise, entretanto como se pode ver, a crise acelerou este processo com uma queda de - 43% das compras americanas de produtos brasileiros no ano de 2009 em comparação ao de 2008, contra uma queda de - 22,7% de queda no mesmo ano das exportações brasileiras para o mundo.

Assim, ainda que em 2011 o mercado norte-americano tenha tido um ótimo desempenho, com aumento de 31% de suas compras em relação ao ano anterior, se analisarmos de 2002 a 2011, dentro os países destacados na tabela 2.1, os EUA foi o país que menos cresceu em compras, com apenas 67% de crescimento de 2002 a 2011. O NAFTA teve ao longo de todo o período um desempenho ainda pior que o de seu

¹¹ Países membros da União Européia: Alemanha, Austria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Romênia, Suécia.

¹² Países membros NAFTA: Canadá, Estados Unidos e México.

principal membro, indicando que os EUA não foram a única perda de mercado brasileiro neste bloco.

Ásia, que aqui foi composta por Japão, China, tigres asiáticos e a associação de nações do sudeste asiático (ANSEA)¹³, merece um destaque especial, pois alcançou no período a condição de maior mercado das exportações brasileiras. Não por acaso possui 2 dos 5 maiores, China como 1º e Japão em 5º, compradores de produtos brasileiros em 2011. Sua evolução é única, pois quase todo ano cresce acima da taxa geral, assim como a China que, a exceção de 2004, tem crescimento acima da taxa geral em todo o período.

Em 2009, enquanto o mundo retraía seus gastos e importava menos, ratificando esta informação na tabela 2.1, todos os mercados, exceto a China, compraram menos produtos brasileiros neste ano se comparado ao ano anterior, inclusive os que tinham crescimento acima da média. Ou seja, enquanto neste ano houve decréscimo das exportações brasileiras em - 23%, a China aumentou suas compras em 27%, puxando a o crescimento de seu continente para - 2%, e se consolidando como maior comprador das exportações brasileiras, posto mantido até 2011.

Nota-se que a crise não trouxe algo novo neste aspecto, mas acelerou um processo que vinha ocorrendo: aumento acelerado das compras chinesas, que em todo o período atingiram a inalcançável marca, dentre os mercados analisados, de 1658%. A Ásia também teve crescimento acima da média em todo o período, fechando com 550%, e o Japão 350%. Este último aumentou suas compras brasileiras principalmente no Pós-eclosão da crise.

A África representada pela comunidade para desenvolvimento da África Austral, (SADC)¹⁴, e ainda a Comunidade dos Estados Independentes (CEI)¹⁵ representando a antiga União Soviética ao longo do período tiveram crescimento abaixo a média, percorrendo caminhos diferentes. A SADC aumentava suas compras de produtos brasileiros acima da média até o ano de eclosão da crise. Após este, reduziu suas compras, tornando-se um caso pontual de queda de compras de exportações brasileiras

¹³ Países membros ANSEA: Tailândia, Filipinas, Malásia, Singapura, Indonésia, Brunei, Vietnã, Myanmar, Laos e Camboja .

¹⁴ Países membros do SADC: Angola, Botswana, Congo, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maurícia, Moçambique, Namíbia, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue.

¹⁵ Países membros CEI: Armênia, Azerbaijão, Bielorrússia, Cazaquistão, Quirguistão, Moldávia, Rússia, Tajiquistão, Turcomenistão, Ucrânia e Uzbequistão.

devido exclusivamente a crise, fechando no período total crescimento de 237% de crescimento das compras brasileiras, abaixo dos 322%, que foi a variação total das exportações brasileiras. Já o CEI não mostrava regularidade em suas compras, fechando o período com 251% de crescimento de compras.

Por fim, os principais compradores brasileiros do Oriente Médio aumentaram suas compras de produtos brasileiros de 2002 a 2011. Não sendo muito acima da média, com 347%, logo variaram pouco sua participação como mercado de destino dos produtos brasileiros.

Assim, podem-se identificar algumas das variações que mais impactaram as exportações brasileiras ao longo do período estudado. Através da tabela 2.2 mensura-se o quanto os crescimentos ou decrescimentos de compras dos mercados de destino brasileiro impactaram em suas participações.

Na tabela, há a evolução das participações de cada mercado de destino das exportações brasileiras nos anos de 2002, 2005, 2008 e 2011. E ainda, a primeira coluna apresenta o quanto de participação cada mercado ganhou, marcado de azul, ou perdeu, marcado de vermelho de 2002 a 2011.

TABELA 2.2

Evolução da participação dos mercados de destino das exportações brasileiras de 2002 a 2011 (em %)

Mercado Destino	Δ 2011/2002	2002	2005	2008	2011
	Variação %	Participação no total (em %)			
ALADI S/ Merc S/ Mex	0,0	7,2	8,4	8,8	7,2
Chile	-0,3	2,4	3,1	2,4	2,1
MERCOSUL	5,4	5,5	9,9	11,0	10,9
Argentina	5,0	3,9	8,4	8,9	8,9
União Europeia	-5,0	25,6	22,4	23,2	20,5
Holanda	0,1	5,3	4,5	5,3	5,3
ÁSIA	15,2	13,2	14,2	18,0	28,4
China	13,2	4,2	5,8	8,3	17,4
Japão	0,2	3,5	2,9	3,1	3,7
NAFTA	-18,0	30,9	24,3	17,1	13,0
Estados Unidos	-15,6	25,7	19,2	14,0	10,2
SADC	0,0	1,2	1,7	2,0	1,2
CEI	-0,2	2,2	2,8	2,8	2,0
Oriente Médio	1,2	4,3	4,3	4,5	5,4
OUTROS	-0,4	10,0	11,9	10,3	9,6

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria

Destaques para o ganho de participação nas exportações brasileiras da Ásia e MERCOSUL, impulsionados respectivamente pela China e Argentina que tiveram ganho de participação de 15% e 5% nas exportações brasileiras. No outro extremo, a União Europeia e o NAFTA (impulsionado pelos EUA) tiveram perda de participação de 5% e 18% respectivamente.

Quando se observam as tabelas 2.1 e 2.2 não se pode apontar para crise como agente causador das mudanças apresentadas na composição de mercados de destino de 2002 a 2011. Ainda que muitos mercados, a exceção da China, tenham apresentado queda de compras, entre setembro de 2008 e março de 2009, a crise não serviu como mudança tendencial de compras para nenhum dos principais compradores brasileiros. Entretanto, setembro de 2008 acelerou alguns processos que já se apresentavam, como

crescimento de compras asiáticas, especialmente China e Japão, e queda de compras europeias e norte-americanas.

O crescimento das exportações brasileiras para seu atual maior comprador está associado especialmente a 2 fatores. (i) Crescimento econômico chinês (ii) Evolução de produtos específicos. E é este o ponto a ser analisado nas próximas páginas, pois todas estas mudanças na distribuição de participação dos mercados de destino brasileiros aparentam estar intimamente ligadas à composição setorial da pauta exportadora brasileira. Isto pois, o mercado que tem se tornado mais dinâmico para a saída dos produtos brasileiros é também o que mais tem contribuído para o aumento de vendas de produtos básicos¹⁶.

Tomando-se como referência os principais mercados de destino brasileiros nas últimas tabelas presentes e comparando os dados de 2002 com dados de 2011¹⁷: a China apresentou forte evolução de compras brasileiras em elementos como agro-pecuária, extrativa mineral, açúcar, óleos vegetais, e um fraco desempenho em veículos automotores. O EUA apresentou queda em alguns produtos de maior valor agregado ligados a indústria de automóvel e equipamentos eletrônicos. Enquanto isso apresentou aceleração em produtos agro-pecuários, extrativa mineral e petróleo.

Para a União Europeia, o produto dentro do setor de atividade mais vendido hoje é extrativa mineral, seguida petróleo e café. Para o Japão o ramo da extrativa mineral também apresentou um crescimento muito acelerado, como contraponto, materiais eletrônicos tiveram evolução oposta para este mercado. A Argentina, por sua vez, mostrou um bom crescimento para veículos automotores, como também para alguns produtos de menor valor agregado como extrativa mineral.

Não pode ser relevado a evolução nos preços das commodities que desde o início do período em estudo apresentava aumento acima da média, se comparado a décadas anteriores. No Pré-Crise, como já mencionado, a evolução de preços das commodities tomou uma curva ainda mais ascendente. Isto devido ao movimento do capital especulativo procurando refúgio em ativos reais, já que o comércio internacional estava ligado em fortes laços ao mercado financeiro.

¹⁶ Fonte: MDIC, Balança Comercial Brasileira Dados Consolidados – 2011.

¹⁷ Fonte: FUNCEX.

Alguns exemplos disto também já foram mencionados anteriormente, como o estresse gerado nas exportadoras brasileiras devido aos *hedges* em derivativos. Entretanto, a disseminação da crise reverteu este processo, e praticamente anulou a até então forte evolução dos preços de básicos que enfrentou forte queda até início de 2009. No entanto, a recuperação dos mesmos foi retomada já em 2009 e apresentou-se firme até o último trimestre de 2011. A partir destas prévias considerações na próxima seção será analisado, detalhadamente, o processo de composição setorial.

II.2. EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES SEGUNDO OS SETORES

O Brasil ainda no século passado era estigmatizado por ser essencialmente um país exportador de produtos básicos, de baixo valor agregado. Há menos de 50 anos atrás, os produtos básicos respondiam por mais de 85% do total das exportações brasileiras.¹⁸ Alguns dos produtos que notoriamente fizeram parte desta história foram: o açúcar, arroz, cacau e o café.

Entretanto, a partir de meados do século passado, grandes esforços através de investimentos para desenvolver o setor industrial fizeram com que na década de 80 o país passasse a vender mais produtos manufaturados que básicos. Esta tendência se mostrou firme e se manteve durante 3 décadas, uma delas inclusive a chamada “década perdida”. Entretanto, em 2010, a situação se inverteu e novamente o Brasil passou a exportar majoritariamente produtos de menor valor agregado.

Este movimento setorial nas exportações brasileiras se deu com mais intensidade no período de estudo deste trabalho, de 2002 a 2011. Até 2002 os manufaturados fecharam com 55% na participação total das exportações, contra 28% de participação dos básicos¹⁹.

De 2002 a 2011, no entanto, os básicos cresceram 622%, e foram o grande destaque no forte crescimento de 322% das exportações totais. No mesmo período os semi-manufaturados tiveram crescimento de 302%, quanto aos manufaturados, estes cresceram bem abaixo da média das exportações totais, 179%²⁰. Não por acaso, o manufaturado perdeu espaço na participação setorial brasileira. Lembrando que devido

¹⁸ A tabela (B) em anexo no fim do trabalho mostra a evolução setorial brasileira desde a década de 60 até 2011.

¹⁹ Fonte: MDIC

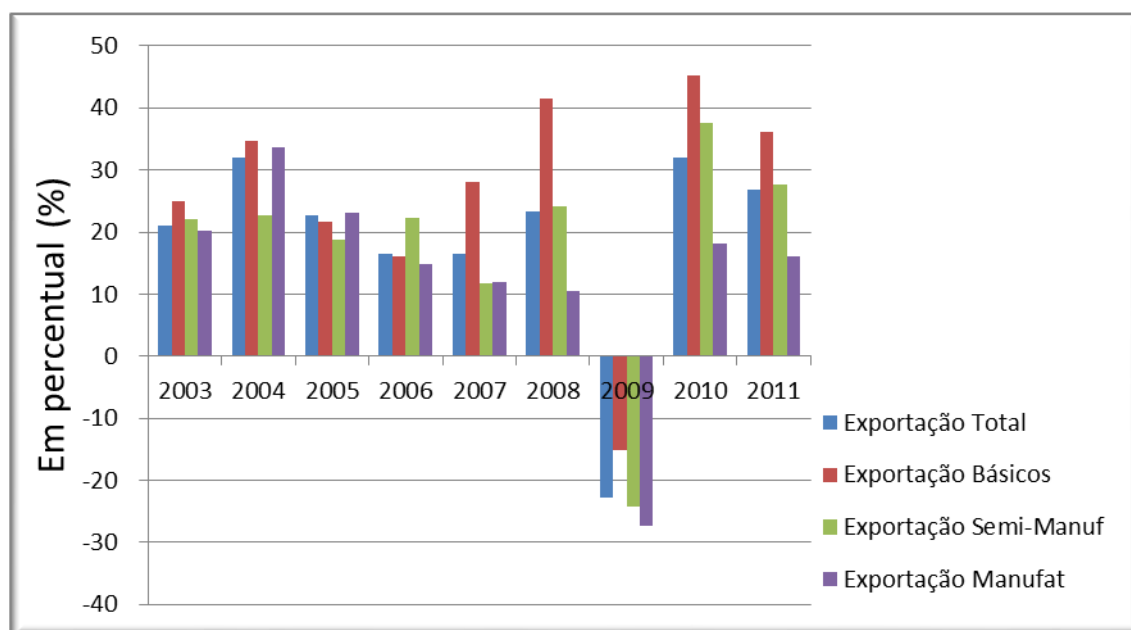
²⁰ Fonte: MDIC

as características de contratos mais longos deste, torna-se mais vulnerável a oscilações no crédito, como ocorrido devido a falta de liquidez mencionada na seção 1.3 durante a eclosão da crise do subprime, o que ajuda a entender o menor crescimento.

Contudo, estas discrepâncias de crescimentos não se deram de forma linear no período de 2002 a 2011, como se pode ver no gráfico 2.1. Nesse é possível enxergar que desde 2003, o crescimento das exportações de básicos tinham discreta superioridade em relação ao crescimento da exportação de manufaturados, e ambas tangenciavam o crescimento total da economia. Entretanto no ano de 2007, este padrão é quebrado de forma abrupta e os produtos de menor valor agregado fecham o ano com crescimento em relação ao ano anterior de 28%, muito acima dos demais, puxando a média geral que fechou em 17%.

GRÁFICO 2.1

Crescimento anual das exportações por fator agregado de 2003 a 2011 (em %).



Fonte: SECEX. Elaboração própria.

Estas características do ano de 2007 se mantiveram nos anos posteriores. Básicos crescendo muito acima da média, com manufaturados como contraponto, entretanto, os semi-manufaturados aumentaram seu crescimento para níveis próximos aos dos produtos básicos a partir de 2010. Vale ressaltar que, no ano de queda geral do

crescimento das exportações, 2009, ainda que com queda abrupta no preço das commodities, o decréscimo das exportações dos básicos foi menor frente aos demais.

Em 2010, os básicos voltaram a ser setorialmente o mais exportado. O agro-negócio teve importante contribuição para este setor. Destacam-se em especial, o crescimento neste segmento: o café, açúcar e álcool, complexo da soja e cereais. Esses cresceram ao longo de todo o período em estudo 575% alcançando importante papel nas exportações. UE, EUA, Japão e China tiveram relação direta com este aumento de demanda. Esta última fechou 2011 com 25% de participação da agro-pecuária no portfólio de suas importações²¹.

Outro segmento dentro de produtos com baixo valor agregado que também merece especial atenção são as chamadas commodities industriais²², com destaque para a extrativa mineral e ainda o petróleo. Estes estão presentes de forma significativa em todos os principais mercados de destino brasileiros: Argentina, China, EUA, Japão e UE. O setor de Extrativa mineral em 2011, sozinho constituía 46% das importações chinesas, 47% das importações nipônicas, 18% para a UE e 6% das argentinas²³. Vale ressaltar que seu crescimento foi especialmente forte no Pós-Crise para o mercado asiático e europeu.

Petróleo e carvão tiveram aumento de participação dentro do portfólio norte-americano, de 2002 a 2011, de 1% para 22%. Este crescimento se mostrou forte desde 2006, acentuado no Pós-Crise. Inclusive para este mercado algumas quedas significativas foram notórias em produtos de maior valor agregado ligados ao segmento automobilístico, que também enfrentou queda na UE, e ainda equipamentos eletrônicos, calçados, refino de petróleo e petroquímicos. Como resultado destas evoluções descritas, tem-se o gráfico 2.2.

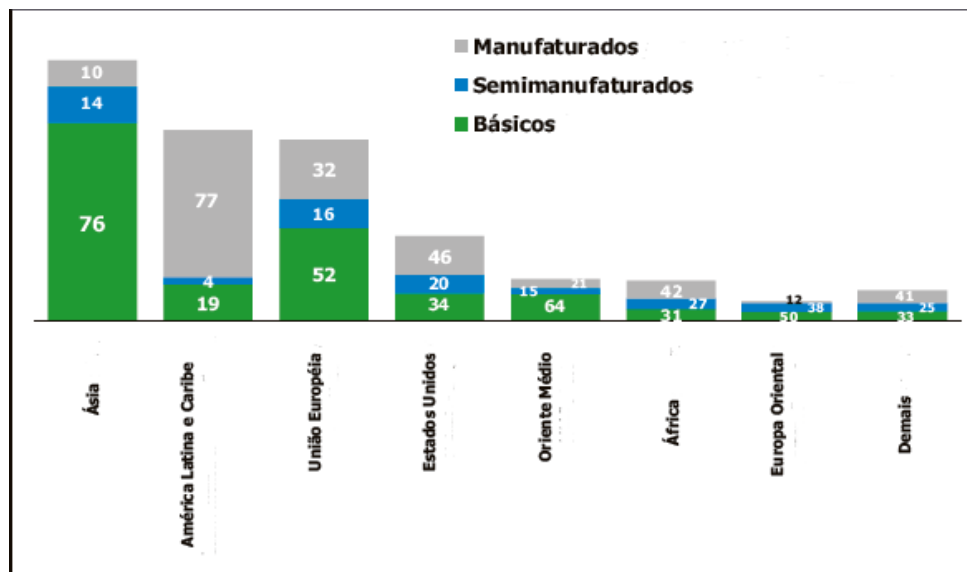
²¹ Fonte: FUNCEX.

²² Commodities industriais são: extrativa mineral, refino de petróleo e produção de etanol, química básica, metalurgia e fabricação de minerais não metálicos. Para maior detalhamento do assunto, recomenda-se leitura do Boletim da Indústria e do Comércio Exterior retirado na Apex.

²³ Fonte: FUNCEX.

GRÁFICO 2.2

Participação Setorial das Exportações Brasileiras por Mercado de Destino - 2011.



Fonte: MIDC. Elaboração: MIDC, Balança Comercial – Dados Consolidados 2011.

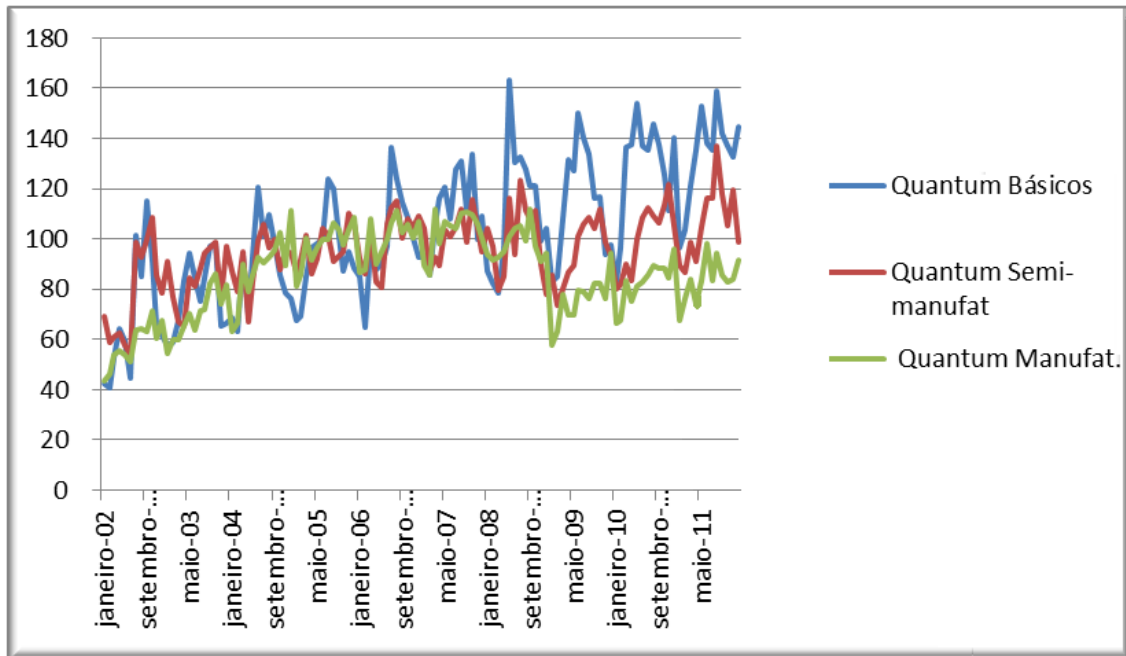
Assim, se começa a entender que a mudança de posto de maior importador de produtos brasileiros dos EUA para a China em 2009 é também um simbolismo, o qual representa uma mudança de requalificação brasileira na condição de exportador mundial. O Brasil voltou definitivamente a ser um país que tem como ponto forte em venda, produtos de menor valor agregado.

Como se sabe, o movimento dos preços das commodities contribuiu muito para o cenário do gráfico acima. Entretanto, ainda não se sabe como exatamente isto se deu frente aos outros índices de preços e quantum. E é neste momento que se torna interessante a busca pelo detalhamento de quantum versus preços de cada setor das exportações brasileiras. Os gráficos 2.3 e 2.4 tratam disto.

GRÁFICO 2.3

Índice de quantum setorial das exportações brasileiras de 2002 a 2011

(2006 = 100)

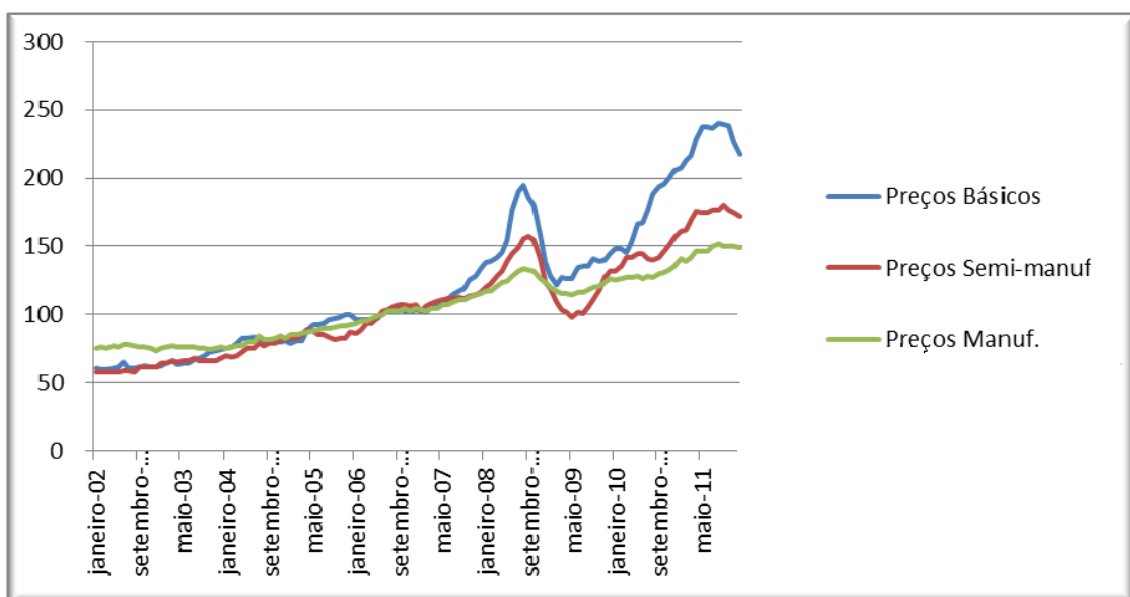


Fonte: FUNCEX. Elaboração própria.

GRÁFICO 2.4

Índice de preços setorial das exportações brasileiras de 2002 a 2011.

(2006 = 100)



Fonte: FUNCEX. Elaboração própria.

O que pode ser percebido em destaque no gráfico 2.3 é uma estagnação na evolução do índice de quantum de manufaturados a partir de 2005 se comparado aos anos anteriores. Em 2003 e 2004 o quantum de manufaturados crescia a um nível superior a 20%, e em 2005 este crescimento caiu praticamente à metade, o que se perpetuou em 2006. Esta queda não pôde ser percebida no gráfico 2.1 nestes anos para os manufaturados, porque ela coexistiu e foi camuflada por aumento no preço das exportações de manufaturados. No final de 2007 e início de 2008 iniciou-se um processo de decrescimento do quantum das exportações de manufaturados, que fechou 2008 com crescimento negativo em relação a 2007 próximo a - 5%. E ainda neste período, ocorreu um hipercrescimento nos preços dos básicos, que em 2008 apresentou crescimento superior a 40% se comparado ao ano anterior, o que corresponde então ao movimento deflagrado no gráfico 2.4.

O setor quantum que mais sofreu com a eclosão da crise foi o de manufaturados, em 2009 seu crescimento foi inferior a -22%. Sua recuperação começou no fim de 2009, com um desempenho ainda muito modesto e sempre abaixo dos básicos. Enquanto tanto quantum de básicos e semi-manufaturados já conseguiram ultrapassar níveis obtidos antes da crise, o quantum de manufaturas não conseguiu chegar perto disto, fechando em 2011, 15% abaixo do obtido antes de setembro de 2008.

Antes da crise, dentro dos produtos de maior valor agregado, aqueles que tiveram maior queda no quantum foram vestuário, artefatos de couro, produtos de madeira, com quedas que variam de -10% até -49%. No Pós-crise, algumas das principais quedas se deram em equipamentos de informática, materiais elétricos, veículos automotores e equipamentos de transporte. Com quedas variando de -12% até -33%²⁴.

Dos principais mercados com queda no quantum de produtos de maior valor agregado, EUA e UE, o movimento começou com mais força e precocemente nos EUA. Esses começaram a demandar menos veículos automotores, equipamentos eletrônicos, calçados e refino de petróleo antes da crise, em 2005/2006. A UE também apresentou queda em muitos destes produtos, com menos intensidade, mas de maneira geral a tendência para ambos foi mantida no Pós-Crise. Há alguns indícios de recuperação de produtos pontuais para estes mercados em 2011, entretanto, somente os próximos anos poderão comprovar sua consolidação. O MERCOSUL teve sua maior queda no

²⁴ Fonte: FUNCEX

quantum de manufaturados em 2009, todavia, não há um padrão uniforme de produtos, com recuperação para muitos produtos e queda para outros²⁵.

Quanto aos preços, o crescimento de básicos é o maior, ofuscando os outros tanto antes quanto depois da crise. De 2002 a 2008, os básicos cresceram 164%, contra 133% dos semi-manufaturados e 65% dos manufaturados. Contribuíram para este cenário o aumento de preços de produtos agrícolas, como café e óleos vegetais, e também commodities industriais, como a extrativa mineral e ainda a extração de petróleo.

É bem verdade que durante a crise os preços de semi-manufaturados e básicos foram os que mais sofreram com queda em 2009 de -20% para o primeiro e - 18% para o segundo, contra queda de -6% para os manufaturados. Entretanto suas recuperações também foram as que se mostraram mais fortes, acima de 40% de crescimento de 2008 a 2011 para os básicos, 24% para os semi-manufaturados e 17% de recuperação para os manufaturados. Enquanto as commodities de maneira geral tiveram uma boa recuperação para preços no Pós-Crise, o destaque absoluto está sendo a extrativa mineral. Enquanto os básicos apresentaram aumento de preços no Pós-Crise como já dito de 41%, estas apresentaram crescimento de 106%.

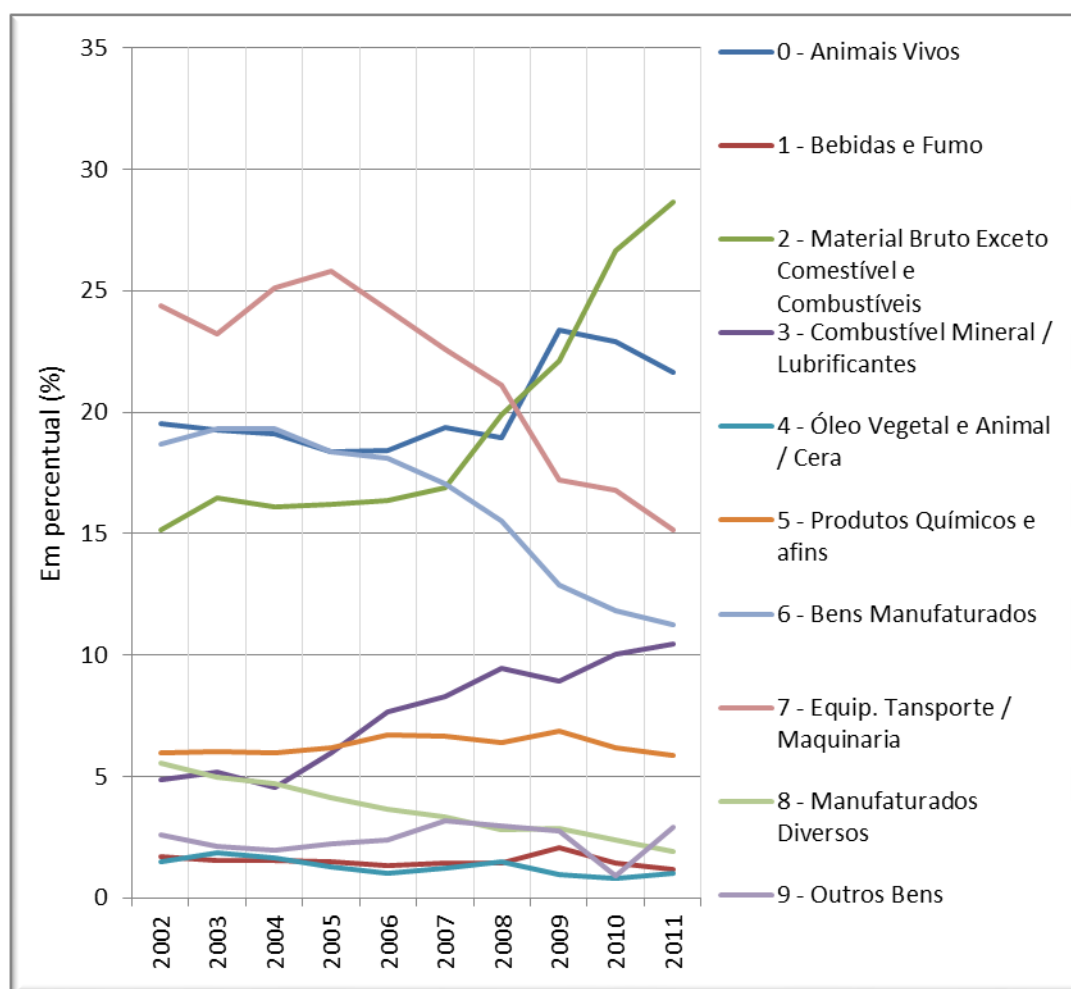
Sendo assim, o período em análise traz alguns pontos importantes que se revelaram antes da crise, tais como queda significativa no crescimento do quantum de manufaturados, e aumento da importância nos preços dos básicos. Após o período de queda da crise, a recuperação mostrou uma evolução dos preços de básicos, forte, como antes e um crescimento ainda fraco no quantum de manufaturados. Estas mudanças estão intimamente ligadas as mudanças geográficas de mercado de destino brasileiras, e alteram o panorama geral setorial brasileiro. Isto pode ser claramente identificado nos números consolidados do Pós-Crise, com pontuais alterações nos mercados de destino e setores, conquanto como se viu elas começaram antes que a mesma se deflagra-se.

Um nível ainda mais desagregado é o modelo de dados conceituado pela ONU que será usado como base de dados no próximo capítulo, o STIC 3, aqui a 1 dígito, foi utilizado para gerar o gráfico abaixo. Segundo este se constata o mesmo que o aferido neste trabalho até o momento.

²⁵ Fonte: FUNCEX.

GRÁFICO 2.5

Composição Setorial das Exportações Brasileiras, 2002-2011 (em % do total)



Notas: Classificação STIC Revisão 3. Fonte: COMTRADE. Elaboração: Própria.

Os produtos que apresentaram maior ganho de participação dentro das exportações brasileiras, 2 e 3, são de baixo valor agregado, ligados a commodities. Tendo a primeira uma evolução de participação de 15% para praticamente 29% de 2002 a 2011. Já o produto 3, que são os combustíveis minerais e lubrificantes, no mesmo período, evoluiu de 5% a 11%.

Os produtos que apresentaram maior queda na participação das exportações brasileiras no período estudado foram aqueles de maior valor agregado, ligados a manufaturas e transporte. Bens manufaturados e manufaturados diversos apresentaram queda de quase 19% para 11% e 6% para 2% de 2002 a 2011, respectivamente,

enquanto bens ligados ao setor de transporte, maquinário tiveram queda de 25% para 15% neste período.

Em um nível de desagregação ainda maior, o Sitic 3 a 2 dígitos para as principais variações, percebe-se que o minério metálico e o petróleo, como antes comentado neste capítulo tiveram grande participação no aumento da participação de produtos de menor valor agregado.

TABELA 2.3

Evolução e participação Setorial das Exportações Brasileiras em 2002, 2005, 2008 e 2011 segundo Nível de Desagregação STIC 3 a 2 dígitos. – US\$ Milhões. (em %)

Descrição Produto	2002		2005		2008		2011	
	Valor	Participação % Sobre Total	Valor	Participação % Sobre Total	Valor	Participação % Sobre Total	Valor	Participação % Sobre Total
2 - Material Bruto exceto Comestível e Combustíveis	9.157.818	15,2%	19.218.032	16,2%	39.342.622	19,9%	73.329.629	28,6%
28 - Minério Metálico	3.432.453	5,7%	8.717.504	7,4%	20.525.356	10,4%	47.064.436	18,4%
3 - Combustível Mineral / Lubrificantes	2.951.213	4,9%	7.100.399	6,0%	18.689.262	9,4%	26.790.980	10,5%
33 - Petróleo e Produtos Afins	2.931.187	4,8%	7.044.225	5,9%	18.635.932	9,4%	26.172.144	10,2%
6 - Bens Manufaturados	11.292.095	18,7%	21.756.903	18,4%	30.731.678	15,5%	28.753.177	11,2%
63 - Manufaturados de Madeira	1.007.065	1,7%	1.616.317	1,4%	1.368.152	0,7%	849.949	0,3%
65 - Vestuário / Produtos Têxteis	842.069	1,4%	1.329.643	1,1%	1.361.002	0,7%	1.108.253	0,4%
66 - Manufaturados Minerais Não Metálicos	959.346	1,6%	1.707.749	1,4%	2.020.866	1,0%	1.862.779	0,7%
67 - Ferro e Aço	3.857.228	6,4%	9.066.759	7,6%	13.659.435	6,9%	12.538.767	4,9%
68 - Metais Não Ferrosos	1.568.886	2,6%	2.643.908	2,2%	4.093.219	2,1%	3.169.410	1,2%
7 - Equip Transporte / Maquinaria	14.744.643	24,4%	30.560.065	25,8%	41.823.245	21,1%	38.811.966	15,2%
76 - Equipamento Telecomunicações	1.731.857	2,9%	3.069.442	2,6%	2.634.924	1,3%	1.231.176	0,5%
78 - Veículos Rodoviários	4.281.795	7,1%	10.984.814	9,3%	13.896.235	7,0%	13.225.077	5,2%
79 - Ferrovia / Equipamentos Afins	2.849.456	4,7%	3.766.624	3,2%	7.681.535	3,9%	5.807.978	2,3%
8 - Manufaturados Diversos	3.354.606	5,6%	4.901.660	4,1%	5.574.736	2,8%	4.926.455	1,9%
85 - Calçados	1.518.628	2,5%	1.984.458	1,7%	2.025.176	1,0%	1.498.768	0,6%

Notas: Classificação STIC Revisão 3. Fonte: COMTRADE. Elaboração: Própria.

O minério metálico teve grande aumento de vendas de 2002 até 2008 com ganho de participação de 5% sobre o total das exportações brasileiras, entretanto, no Pós-Crise este aumento foi ainda maior, gerando ganho de participação de 8% em apenas 3 anos. Já o Petróleo e afins apresentou seu maior ganho de participação que foi de 4% de 2005 – 2008, muito devido a elevação de preços já mencionada.

Dentre os produtos que tiveram maiores quedas de participação, os quais são de maior valor agregado, interessante notar que a maioria já demonstrava queda antes da crise, desde 2005, e efetivamente, todos apresentaram queda no Pós-crise. Alguns destes produtos já haviam sido mencionados como fatores de queda no mercado norte-americano ou europeu. Tais como vestuário, automóveis e calçados, presentes respectivamente nas agregações 6, 7 e 8 respectivamente. O primeiro e o último já apresentavam queda de participação desde 2002, enquanto o segundo apresentou este quadro apenas a partir de 2005.

Logo, estas mudanças não gravitam em torno da crise, pois apresentam mudanças ainda antes da mesma, entretanto, a crise corroborou e até em alguns casos acelerou o movimento que se notava até então.

Um padrão começa, então, a ser constatado: não importa qual nível de desagregação ou modelo de dados que usemos, o resultado converge: o Brasil ao longo do período de 2002 a 2011, e não somente no pós-crise, exibe uma tendência de exportar menos produtos de maior valor agregado, e exportar mais produtos de menor valor agregado.

CAPÍTULO III : ANÁLISE DOS FATORES EXPLICATIVOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2002 A 2011 POR MEIO DO MODELO CONSTANT MARKET SHARE (CMS).

De 2002 a 2011, tanto economia e comércio mundial, quanto as exportações e PIB brasileiros tiveram momentos de alta, e depois de queda. Em uma análise superficial, há uma tendência em caracterizar a eclosão da crise internacional em 2008, para as exportações brasileiras, como um marco de ruptura deste movimento de queda. De fato, a eclosão da crise pontualiza a evidencialização de novos cenários já mencionados, tais como a China como maior importador brasileiro e produtos básicos como maior setorial exportado pelo Brasil.

Entretanto, se mostrou que estas mudanças não necessariamente foram provenientes da crise, pois começaram a se revelar antes desta. Mudanças geográficas e setoriais começaram discretamente a se mostrar anteriores a 2008, e ainda, ambas aparentemente estão intimamente ligadas. Neste capítulo, buscar-se-á mensurar e analisar através do modelo de *Constant Market Share* o quanto cada um destes fatores contribuiu para perdas ou ganhos de mercado das exportações brasileiras no mundo ao longo do período estudado.

III.1. O MODELO CONSTANT MARKET SHARE

O método Constant Market Share é utilizado para examinar os determinantes da evolução do crescimento das exportações de um determinado país ao longo do tempo.

O método vem sendo utilizado desde a década de 50 e a literatura internacional sobre o tema é ampla – ver, por exemplo, Stern (1967), Brown (1969), Leamer e Stern (1970), Richardson (1971) e Tyler (1976). No Brasil, há trabalhos como Canuto e Xavier (1999), Batista (2002), Ferraz e Ribeiro (2004), Carvalho (2004), Batista e Santos (2007) e Bittencout (2011) que, entre outros, utilizam o estudo do CMS para análise do comportamento das exportações.

O trabalho de Richardson (1971) parece ser o pioneiro, fornecendo o raciocínio inicial do método. Segundo o autor, a participação das exportações de um determinado país no mundo é determinada pela competitividade deste mesmo país em relação ao mundo, o que pode ser transcrito na equação abaixo:

$$s \equiv \frac{q}{Q} = f' \left(\frac{c}{C} \right), \quad f'(\cdot) > 0 \quad (1)$$

No qual s é a participação do país no mercado mundial (ou seja, a razão entre as exportações do país e as exportações mundiais); sendo q e Q os totais das exportações do país e mundo respectivamente, e ainda c e C , a “competitividade” do país e do mundo respectivamente. Rearranjando a equação e derivando a mesma em relação ao tempo chega-se a equação (2) abaixo:

$$\begin{aligned} \dot{q} &\equiv s\dot{Q} + Q\dot{s} \\ &= s\dot{Q} + Qf'' \left(\frac{c}{C} \right) \dot{\left(\frac{c}{C} \right)}. \end{aligned} \quad (2)$$

Nesta simples equação (2), o crescimento das exportações daquele país (\dot{q}) é determinado por 2 fatores: o crescimento das exportações mundiais (\dot{Q}) e o efeito competitividade ($f'(\frac{c}{C})$). A primeira parte da fórmula representa quanto as exportações do país teriam de ter crescido para que mantivessem constante sua participação no mercado mundial. A segunda parte da equação retrata o quanto a competitividade alterou o crescimento de q .

Entretanto, ficam claramente expostas limitações desta equação (2). Isto pois, ainda que abstraídas alterações relativas a competitividade, a observação de que a estrutura das exportações de um país afeta seu crescimento, requer um modelo equacional mais complexo. Por exemplo, há a necessidade de distinguir se este crescimento ou decrescimento seria oriundo de especialização em determinados produtos ou mercados. E ainda distinguir tais efeitos da competitividade. A partir da equação (1) para um determinado produto, i , e um dado mercado consumidor, j , temos:

$$s_{ij} \equiv \frac{q_{ij}}{Q_{ij}} = f_{ij}' \left(\frac{c_{ij}}{C_{ij}} \right), \quad f_{ij}'(\cdot) > 0 \quad (3)$$

A equação (3) leva a identidade:

$$\dot{q} \equiv \sum_i \sum_j s_{ij} \dot{Q}_{ij} + \sum_i \sum_j Q_{ij} \dot{s}_{ij} \quad (4)$$

Expandindo-a, tem-se a equação:

$$\dot{q} \equiv s\dot{Q} + \left[\sum_i s_i \dot{Q}_i - s\dot{Q} \right] + \left[\sum_i \sum_j s_{ij} \dot{Q}_{ij} - \sum_i s_i \dot{Q}_i \right] + \sum_i \sum_j Q_{ij} \dot{s}_{ij} \quad (5)$$

Nesta equação (5) é perceptível um nível de complexidade muito maior que o proposto na (1), envolvendo efeitos produto, efeitos mercado e efeitos competitividade analisados separadamente nas perdas ou ganhos de participação das exportações de um dado país frente ao mundo. Todos estes fatores estão presentes na 6ª e última equação utilizada em trabalhos mais recentes de Batista (2002) e Bittencout (2011).

$$\underbrace{\sum_i (X_i^t - X_i^{t-1})}_{\text{Variação das Exportações}} - \underbrace{r \sum_i X_i^{t-1}}_{\text{Efeito Demanda Mundial}} = \underbrace{\sum_i (r_i - r) X_i^{t-1}}_{\text{Efeito Produto}} + \underbrace{\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) X_{ij}^{t-1}}_{\text{Efeito Mercado}} + \underbrace{\sum_i \sum_j (X_{ij}^t - X_{ij}^{t-1} - r_{ij} X_{ij}^{t-1})}_{\text{Efeito Competitividade}} \quad (6)$$

Sendo X_i o valor das exportações do produto i do país em análise; X_{ij} o valor das exportações do produto i no mercado j do país em análise; r representa a taxa de crescimento das exportações mundiais entre o período t e $t-1$; r_i representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i entre o período t e $t-1$; r_{ij} representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i no mercado j entre o período t e $t-1$.

Em linhas gerais a equação (6) consolida os principais pontos conceituais do Constant Market Share descritos pontualmente na formação equacional passo a passo até aqui descrita.

Carvalho (2004) define esta construção do método:

“O método atribui o crescimento favorável ou desfavorável do setor exportador tanto à estrutura das exportações do país quanto a sua competitividade. A pressuposição do modelo é de que o país em questão mantém constante sua parcela de mercado no comércio mundial, sendo a diferença entre o crescimento das exportações implícita no modelo e sua efetiva performance, atribuída ao efeito competitividade.” (Carvalho, 2004, p.225).

Logo, a taxa de crescimento das exportações, que é o primeiro termo da equação (6) é decomposta em 4 efeitos. O 1º deles é o Efeito Demanda Mundial. Se o lado esquerdo da equação (6) for zero, o crescimento das exportações do país em questão se deu na mesma intensidade do comércio mundial. Não haveria neste caso ganho de participação das exportações brasileiras no mercado mundial.

O 2º é o Efeito Produto. Este associa variação das exportações à adaptação de sua pauta exportadora a setores/produtos cuja demanda mundial estava aquecida. Para obter este resultado, calcula-se o somatório da diferença entre a taxa de crescimento

global exportada por cada produto i em relação a média global de todos os produtos exportados no mundo multiplicado pela quantidade exportada do produto i pelo país em questão em $t-1$.

O 3º fator é o Efeito Mercado. Este mede se o país está exportando para mercados de destino mais ou menos aquecidos ou dinâmicos. Para isso, são comparadas as médias mundiais de crescimento de exportação de um determinado produto i para um determinado mercado j em relação a média mundial de crescimento de exportação daquele mesmo produto i multiplicada pela quantidade mundial.

E por último, o 4º fator é o Efeito Competitividade. Este compara diretamente quão competentes se encontram as exportações do país em questão frente às exportações mundiais. Para isto, mede o somatório da diferença entre o crescimento das exportações daquele país em um determinado produto i para um determinado mercado j em relação a média de crescimento mundial de exportações para o mesmo produto i e mercado de destino j multiplicados pelo valor exportado pelo país em questão para o produto i e mercado j . Efeito competitividade é amplo e pode estar ligado a mudanças nos preços relativos, mudanças tecnológicas, medidas de apoio ao setor exportador, aumento de crédito para este segmento, marketing, taxas diferenciadas de inflação entre países, variações no câmbio, dentre outros.

Assim sendo, a análise com base no método *CMS* torna-se interessante à medida que determina a influência de cada fator aqui descrito no crescimento das exportações brasileiras, e consequente ganho ou perda de participação no mercado global das mesmas. O direcionamento a mercados e/ou a concentração em produtos de maior dinamismo possibilitam novos caminhos na distribuição de exportações, contribuindo para taxas de crescimento mais elevadas das exportações.

No próximo tópico será aplicado o método aqui descrito a partir da utilização da equação (6) para 3 triênios. De 2002 a 2005, quando a crise do *subprime* ainda não era perceptível, com aumento do comércio e PIB mundial. O triênio de 2005 a 2008, como o período pré-crise, com os ataques especulativos aos preços das commodities como já mencionado, e 2008 a 2011 como o período de recuperação no pós-eclosão da crise internacional.

III.2 A APLICAÇÃO DO MODELO CONSTANT MARKET SHARE PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2002 – 2011.

Os dados a serem utilizados foram retirados da base CONTRADE, da ONU na classificação o *Standard Trade International Classification* (STIC), revisão 3. Os dados inicialmente estão desagregados a 2 dígitos para os produtos de maior peso que mais variaram na pauta exportadora brasileira, o que resulta em 44 setores. É a mesma classificação utilizada utilizado na seção 2.2.

Para os mercados de destino, foram selecionados os mais importantes, que são: ALADI sem MERCOSUL e sem México, MERCOSUL, Ásia, União Europeia, Nafta, principal bloco econômico da África, o SADC, o CEI e outros países.

Chamando a variação das exportações de (a), o efeito demanda mundial de (b), efeito produto de (c), efeito mercado de (d), e efeito competitividade de (e), se o país exportador ganhou market share em relação ao mundo, então o lado (a - b) será maior que zero. Se o resultado for zero, então, o exportador está expandindo suas exportações à mesma taxa a qual o comércio mundial cresce; entretanto, se (a - b) for menor que zero, então, o país em questão perdeu market share em relação ao mundo.

Considerando o lado esquerdo da equação (6), (a - b) e desagregando a causa da perda ou ganho de market share aos efeitos produto (c), mercado (d) e competitividade (e), obtem-se a tabela 3.1.

TABELA 3.1

Decomposição da variação das exportações brasileiras com base no modelo CMS, 2002 – 2011 (US\$ Milhões)

	(a - b)	(c)	(d)	(e)
2005 - 2002	22.140.506	1.844.419	-735.600	21.031.686
2008 - 2005	14.481.710	10.872.117	12.240.310	-8.630.717
2011 - 2008	69.460.797	10.071.913	12.004.084	47.384.800

Fonte: COMTRADE. Elaboração: Própria.

Nos 3 períodos em análise, o Brasil aumentou seu *market share*, já que o resultado do lado esquerdo da equação $(a - b)$ foi positivo em todos os períodos. O período de menor ganho de mercado foi de 2005 a 2008. A participação dos efeitos nestes ganhos de participação não se deu de forma linear ao longo do período, como se pode notar na tabela 3.2.

TABELA 3.2

Participação dos efeitos produto (c), mercado (d), competitividade (e) no ganho de *market share* brasileiro, $(a - b)$, em 2002 -2005, 2005 – 2008 e 2008 - 2011.

	$(a - b)$	$(c) / (a - b)$	$(d) / (a - b)$	$(e) / (a - b)$
2005 – 2002	22.140.506	8,3%	-3,3%	95,0%
2008 – 2005	14.481.710	75,1%	84,5%	-59,6%
2011 – 2008	69.460.797	14,5%	17,3%	68,2%

Fonte: COMTRADE. Elaboração: Própria.

De 2002 a 2005, o efeito produto é positivo dentro da composição, do método *CMS*, que resulta em ganho de mercado para as exportações brasileiras. O crescimento da demanda mundial, que era concentrado em alguns produtos de 2002 a 2005, neste período foi de 60%. Dos 44 diferentes produtos em estudo, apenas 16 tiveram crescimento igual ou acima deste número. Com destaque de crescimento para o período em produtos de menor valor agregado, tais como mineral metálico, petróleo e carvão, mas também tiveram destaque produtos de maior valor agregado, tais como ferro e aço, equipamento industrial e produtos químicos.

Ou seja, neste período já havia uma sinalização do mercado que o crescimento do comércio mundial estava concentrado em poucos produtos, com pouco de tendência para aqueles de menor valor agregado, alguns dos quais o Brasil tinha peso em suas exportações e muito ajudaram para este desempenho positivo do efeito: minério metálico, petróleo, e ferro e aço com maior valor agregado.

O efeito negativo do período ficou para o efeito mercado. Apesar de alguns mercados estarem crescendo suas importações para o mundo no período, tais como a

Ásia, CEI, MERCOSUL, ALADI e África, o Nafta teve forte influência negativa sobre o efeito mercado em estudo.

O Nafta apresentou no período uma forte queda, em 39 dos 44 produtos em estudo, de compras em todos os setores em relação ao mundo no período, e como as exportações brasileiras tinham muito peso naquele mercado, este efeito se tornou negativo. Outro mercado de destino que apresentou queda de compras em relação ao mundo, entretanto esta queda foi mais ligada a produtos de maior valor agregado, para o período foi a união europeia.

O mercado já de 2002 a 2005 sinalizava para o Brasil que mercados de destino de grande importância para as exportações brasileiras, que tinham grande peso no destino de produtos de maior valor agregado, o Nafta, e também a União Europeia davam indícios de retraimento.

A maior causa de ganho de market share das exportações brasileiras no mundo no período de 2002 a 2005 foi o efeito competitividade. O Brasil conseguiu obter neste período ganhos gerais de competitividade em todos os mercados em estudo, com destaque para o mercado latino-americano, já que somados os ganhos de competitividade no ALADI e MERCOSUL chega-se a 37% do ganho total de competitividade no período.

O Brasil apresentou ganhos de competitividade em quase todos os produtos, e ganhou em diferentes setores. Alguns destaques foram: animais vivos, petróleo, produtos químicos, maquinário industrial e veículos rodoviários. Apesar de o Brasil ter apresentado ganhos de competitividade no geral para o Nafta e Europa, vale ressaltar que em alguns produtos específicos de maior valor agregado como equipamento de telecomunicação, calçados e metais não ferrosos, já havia perda significativa de competitividade.

Apesar das sinalizações de concentração de crescimento do comércio em produtos específicos e queda geral de compra de mercados de destino tradicionais para o Brasil, o período de 2002 a 2005 era de crescimento das economias mundiais e aumento de comércio internacional, e o Brasil ganhava competitividade em muitos produtos e mercados.

De 2005 a 2008, o quadro muda significativamente em relação ao triênio anterior. O efeito competitividade passa a ser o ponto negativo no ganho do market share brasileiro.

O efeito produto ganha força em relação ao período anterior, de 8% de 2002 a 2005, para 75% de 2005 a 2008. Houve uma desconcentração na quantidade de produtos em alto crescimento referente ao período anterior. Isto pois, agora 20 dos 44 produtos em estudo apresentaram taxas de crescimento acima da média geral de crescimento das exportações. Entretanto, mais produtos de menor valor agregado, como animais vivos, óleos vegetais e borracha, e menos produtos de maior valor agregado, como maquinário ligado a metais e instrumentos científicos, faziam parte deste grupo.

O efeito produto teve, majoritariamente, influência positiva de produtos de menor valor agregado para as exportações brasileiras de 2005 a 2008, tais como óleos vegetais e óleos de fruta, mineral metálico e petróleo. Estes somados representam 110% do valor final do efeito produto. Alguns produtos manufaturados, tais como ferro e aço e equipamentos de transporte ainda apresentavam números positivos para efeito produto, entretanto pequenos se comparados aos de menor valor agregado.

No triênio antes eclosão da crise, o mercado sinalizava maior dinamismo para os produtos de menor valor agregado. O Brasil que já apresentava ganho de efeito produto no período passado, se apresentou ainda mais concentrado em produtos de maior crescimento neste período.

Dentro do efeito de mercado se mostrou resultado inverso no período, e o diferencial que levou a este resultado foi o mercado latino-americano. O MERCOSUL, por exemplo, aumentou significativamente suas compras em produtos de maior valor agregado, seguindo tendência inversa do período.

Mais uma vez, o grande destaque negativo para efeito mercado foi o NAFTA que apresentou novamente menor crescimento de compras externas, se comparado ao mundo, em 39 dos 44 produtos em estudo. Lembrando que a crise começou nos EUA, antes de 2008, era previsível uma queda das compras externas deste mercado neste período. A UE também contribuiu negativamente para o desempenho deste efeito, com - 13% de desempenho sobre o total do efeito mercado.

Mais uma vez, o mercado sinalizava o retraimento de importantes mercados de destino para produtos brasileiros, o NAFTA, muito impulsionado pela queda estado

unidense, e Europa. Cabe ressaltar que até a eclosão, tratavam-se de destinos para manufaturados brasileiros. O mercado também sinalizou uma elevação de compras dos vizinhos latino-americanos, ALADI sem México e MERCOSUL.

O efeito competitividade teve forte queda no período. Passou de grande destaque de 2002 a 2005, para maior queda de 2005 a 2008. Este período pode ser tratado como um divisor de águas para a competitividade setorial brasileira. O Brasil perdeu competitividade majoritariamente em produtos de maior valor agregado, tais como veículos rodoviários, equipamento de telecomunicações, vestuário, calçados, maquinário industrial e ferro e aço. Estes somados alcançam 129% do valor negativo do efeito competitividade.

As perdas de competitividade sob a ótica de mercado destino se deram principalmente para o ALADI, MERCOSUL e NAFTA, a perda de competitividade nestes mercados somam 111% do valor total do efeito competitividade. Houve ganhos de competitividade na Ásia e Europa, e deram-se basicamente a produtos de menor valor agregado.

Interessante notar que ALADI e MERCOSUL elevaram suas compras, se comparado ao mundo. Entretanto as exportações brasileiras não alcançaram este aumento de demanda em seu continente, pois o Brasil perdeu competitividade nestes no mesmo período. Somado a isso, também de 2005 a 2008, perdeu-se competitividade também para o Nafta, principalmente em produtos de maior valor agregado como veículos rodoviários, ferro e aço e calçados.

O melhor desempenho brasileiro de market share se deu no último período, de 2008 a 2011, o Pós-Crise. Todos os efeitos apresentaram bom desempenho. Este foi o período de menor concentração em crescimento de produtos, pois 31 dos 44 produtos em estudo apresentaram crescimento de exportações mundiais acima da média geral de exportações mundiais para o período, que foi de -6%. Alguns destes produtos são os de maior valor agregado, mostrando recuperação, o que marca um contraponto em relação as tendências nos 2 triênios anteriores.

Entretanto, é bem verdade que o maior ímpeto de recuperação internacional do comércio ainda está em produtos de menor valor agregado, tais como óleo vegetal, borracha, mineral metálico e pele de animal. O Brasil mais uma vez concentrou seus esforços em produtos básicos com alto crescimento internacional. O destaque absoluto

dentro do efeito produto, e já mencionado na seção 2.2 foi o metal metálico, que sozinho alcançou valor de 83% do valor total do efeito produto no período. Alguns produtos de maior valor agregado apresentam recuperação, tais como telecomunicações, automobilístico e químico. Entretanto, estes ainda se encontram muito tímidos perto do patamar das commodities.

O mercado já sinaliza uma possível recuperação na dinâmica de comércio de produtos de maior valor agregado a nível internacional, entretanto o Brasil concentra seus esforços de 2008 a 2011 em produtos básicos que estão em alta.

O efeito mercado também obteve bom resultado, com destaque absoluto para a Ásia, com 84% do valor total do efeito mercado para o período, seguido por MERCOSUL e ALADI sem México com 73% e 41% respectivamente. O grande destaque negativo deste efeito para o período foi o mercado europeu que vem enfrentando muita dificuldade econômica no pós-eclosão da crise. Este apresentou um crescimento geral de compras em relação ao mundo de -62%.

O efeito competitividade foi o que mais contribuiu com 68% sobre o ganho de market share brasileiro no mercado mundial. Vale ressaltar que as condições setoriais em relação ao triênio anterior não alteraram, mas sim as geográficas.

O Brasil continuou tendo perda de competitividade nos produtos de maior valor agregado, como veículos rodoviários, equipamento de telecomunicações, equipamento elétrico e calçados. O valor do ganho de competitividade das exportações brasileiras se deu quase que exclusivamente em 3 produtos: animais vivos, minério metálico e petróleo, estes apresentaram ganho de competitividade sobre o total de 36%, 40% e 27% respectivamente.

O Brasil apresentou seu maior ganho de competitividade na Ásia, 49% sobre o total do efeito competitividade, e sabidamente sob forte influência chinesa. Principais produtos com ganhos de competitividade neste mercado foram: o óleo vegetal, minério metálico e petróleo.

O Brasil também apresentou ganho de competitividade dentro da União Europeia e dentro do NAFTA. O Brasil não voltou a vender produtos de maior valor agregado para estes mercados, como ocorria antes, mas está vendendo mais produtos de menor valor agregado para os mesmos mercados, como petróleo, animais vivos e mineral metálico.

Ainda que ALADI sem México e MERCOSUL tenham aumentado suas demandas externas em relação ao mundo no período analisado, o Brasil perdeu competitividade para estes mercados. Vale destacar que esta perda de competitividade vem se dando especialmente em produtos de maior valor agregado.

Nesta seção viu-se que de 2002 a 2005, a economia mundial crescia, com as exportações mundiais alcançando 60% de aumento neste triênio, e o Brasil ganhava market share. Ainda assim, o mercado sinalizava algumas condições de que poderiam impactar especialmente as exportações brasileiras. O NAFTA e a Europa, até então, destino de boa parte de produtos manufaturados brasileiros apresentavam queda de compras, enquanto os produtos em crescimento eram concentrados e tornavam-se produtos de ainda menor valor agregado de 2005 a 2008. A queda de compras do NAFTA e União Europeia se mantêm neste período, enquanto o Brasil perde competitividade em produtos de maior valor agregado.

No triênio pós-crise o comércio de alguns produtos de maior valor agregado começa a dar sinais de recuperação, enquanto o Brasil perde ainda mais competitividade em produtos de maior valor agregado, suas exportações estão hiperconcentradas em produtos básicos com crescimento de venda e preço muito acima da média, destacando-se especialmente as commodities ligadas a extrativa mineral metálica. Pode-se então começar a entender uma característica das exportações brasileiras: rapidamente adaptável a este novo cenário, de disputa acirrada no comércio internacional com grandes oportunidades de mercado em produtos de baixo valor agregado.

CONCLUSÃO

Neste trabalho, conclui-se que a influência da crise sobre as recentes mudanças setoriais e geográficas das exportações brasileiras ocorreram como continuidade e não ruptura em relação ao cenário que se apresentava antes da eclosão da crise. Importantes mercados de destino das exportações brasileiras, com peso na compra de produtos de maior valor agregado, NAFTA e UE, começaram a apresentar queda na participação das exportações brasileiras desde o início do período do trabalho em estudo, 2002, conforme estudado na seção 2.1. O estudo do método *CMS* na seção 3.2 ratifica esta informação, e vai além: estes blocos econômicos já estavam apresentando crescimento de compras internacionais abaixo do crescimento médio das exportações mundiais para quase todos os produtos já no primeiro período em análise do método, de 2002 a 2005.

Como visto na seção 2.2, o crescimento do *quantum* exportado de manufaturados brasileiros, já apresentava estagnação em 2005. Apesar disto, este período foi marcado por crescimento do PIB mundial, conforme pode ser visto na seção 1.1, e aumento do comércio mundial, com aumento de preços para todos os setores, especialmente básicos. A evolução dos preços ofuscou esta queda no crescimento do *quantum* de manufaturas, já que o Brasil se beneficiou do aumento dos preços que elevou o valor de suas exportações a uma taxa maior do que o mercado mundial por conta da composição setorial, na qual os básicos começavam a ganhar participação.

O período de 2005 a 2008 foi um marco para a competitividade das exportações brasileiras. Neste triênio, mercados importantes para seus produtos de maior valor agregado, NAFTA e UE, seguiram com queda na compra do conjunto de produtos. Com a proximidade da crise, começou a diminuir o espaço no cenário mundial, especialmente para produtos de maior valor agregado. A sinalização do efeito produto no método *CMS* para este período é de ainda alto crescimento do comércio mundial, entretanto, mais concentrado em produtos básicos que o período anterior. Isso se deve ao forte crescimento do preço desses produtos, que como assinalado anteriormente, guardava relação com o movimento especulativo que precedeu a crise financeira internacional. A competitividade brasileira em produtos de maior valor agregado mostrou-se frágil e o Brasil neste triênio apresentou de forma marcante perda de *market share* para estes produtos, ainda que para o conjunto das exportações tenha apresentado ganho, conforme visto na tabela 3.1. Pontualmente, pode-se perceber a influência da crise sobre este

processo de mudanças na pauta exportadora brasileira, porém, a crise não reverteu um cenário, mas sim, o acelerou.

Ainda vale ressaltar que o período de 2005 a 2008 foi um período de aumento de vendas mundiais para a América Latina, ALADI sem México e MERCOSUL, inclusive para manufaturas. Entretanto, as exportações brasileiras não conseguiram entrar neste mercado no ritmo de seu crescimento, perdendo competitividade, mais uma vez, em produtos de maior valor agregado.

A recuperação do comércio internacional no pós-crise, de 2008 a 2011, foi moderada. A taxa de crescimento das exportações mundiais, comparando 2008 a 2011 é de -6%. Vale mencionar que o destaque negativo do período para o efeito mercado foi a União Europeia, que apresentou forte queda de compras internacionais, se comparada a média mundial, consequência de sua crise econômica ainda acentuada. Entretanto, como visto na seção 3.2, nesta recuperação do comércio mundial muitos produtos cresceram acima desta média geral, boa parte destes de maior valor agregado.

O Brasil apresentou taxa de crescimento de suas exportações de 29% de 2008 a 2011, fazendo com que o país neste triênio alcançasse seu maior ganho de *market share*. Entretanto, mais uma vez o método *CMS* mostrou perda de competitividade nas exportações brasileiras para produtos de maior valor agregado, ainda que o efeito produto tenha sinalizado algumas oportunidades dentre esses produtos. O ganho de mercado se baseou na concentração de produtos básicos, especialmente a extrativa mineral, calcado novamente no aumento de preços, conforme visto nas seções 2.2 e 3.2. Esse tem sido, aliás, o principal responsável pelo bom desempenho das exportações brasileiras no Pós-crise.

Enfim, as mudanças ocorridas no período pós-crise no Brasil dão continuidade às mudanças que começaram a ocorrer paulatinamente já a partir de 2002. Com a crise, houve acirramento da competição no mercado mundial que parece ter evidenciado, por um lado, a fragilidade competitiva brasileira em cenários de maior competição para produtos de maior valor agregado e, por outro, as vantagens ao menos temporárias, de concentrar esforços na exportação de determinados produtos básicos que estão em forte crescimento.

O resultante destes dois pontos até o momento é um grande ganho de *market share* no triênio pós-crise. Certamente não é o pior dos casos em um ambiente ainda

instável, haja vista a ainda problemática situação europeia. Entretanto, esta “boa” situação das exportações brasileiras no momento atual pode ofuscar uma questão de mais longo prazo, qual seja, quais serão as consequências futuras para a economia brasileira de sua perda de mercado e de competitividade em produtos de maior valor agregado.

ANEXOS:

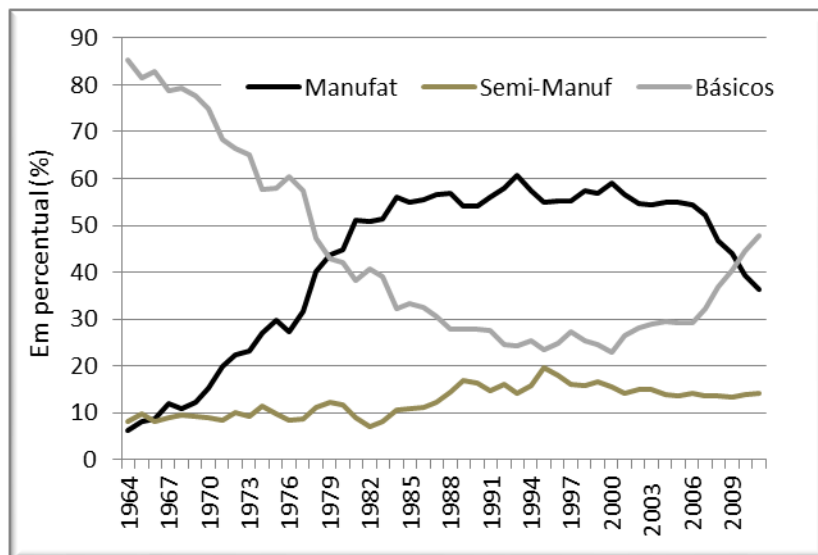
1. Tabelas

a) Participação das Exportações Brasileiras nas Exportações Mundiais.

	EXPORTAÇÃO BRASIL (FOB)	EXPORTAÇÃO MUNDIAL (FOB)	Participação
Período	US\$ bi	US\$ bi	(%)
2002	60,4	6.308,4	0,96
2003	73,2	7.376,9	0,99
2004	96,7	8.972,4	1,08
2005	118,5	10.222,9	1,16
2006	137,8	11.820,1	1,17
2007	160,6	13.680,7	1,17
2008	197,9	15.778,7	1,25
2009	153,0	12.218,4	1,25
2010	201,9	14.868,1	1,36
2011	256,0	17.778,2	1,44

Fonte: MDIC. Elaboração Própria.

b) Participação setorial da pauta exportadora brasileira de 1964 a 2011.



Fonte: MDIC. Elaboração Própria

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA, DADOS CONSOLIDADOS. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. 2011

BATISTA, J.; AZEVEDO, J. El Tlc y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos. **Revista de la Cepal**. Santiago, Cepal: [s.n.], n. 78, p. 167-182, dez. 2002.

BATISTA, J.; SANTOS, W. A industrialização da pauta de exportação brasileira entre 1964 e 1974: novos dados e índices para o comércio exterior brasileiro do período. **Revista de Economia Política**. Vol. 27, n. 2, p. 184-192, abr/junho 2007.

BITTENCOURT, G. **America Latina frente a China como potencia económica mundial: Exportaciones e inversión extranjera**: Competição chinesa nos mercados da ALADI: avaliação a partir da metodologia *Constant Market Share*. [S.l.: s.n.], p. 78-89, jun. 2011.

BOLETIM DE COMÉRCIO EXTERIOR. Rio de Janeiro: Fundação de Centro de Estudos do Comércio Exterior n 06, ano XV, jun.2011.

BOLETIM DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO EXTERIOR. Rio de Janeiro: Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos n 01, vol 06, out/ dez 2011.

BROWN, H. Shift and Share Projections of Regional Economic Growth: an Empirical Test. **Journal of Regional Regional Science**, v. 9, p. 1-17, 1969.

CALVO, G. La super-crisis subprime: Claves para entenderla y navegarla. In: **Seminário da CAF: la crisis financiera global e su impacto en America Latina**. Caracas, dez 2008.

CANUTO, O.;XAVIER, C. Padrões de Especialização e Competitividade no Comércio Exterior Brasileiro: uma análise estrutural-diferencial. **Revista Paranaense do Desenvolvimento**. Curitiba, n. 97, p. 33-47, set/dez 1999.

CARVALHO, F. M. A. Método “Constant Market Share” (CMS). In: SANTOS, M. L. dos; VIEIRA, W. da C. (Org.). **Métodos quantitativos em economia**. 1ed. Viçosa, MG: UFV, v. 1, p. 225-241, 2004.

CARVALHO, F. Cardim. A crise e o papel de cada um. **Carta Maior**, 22/03/2009. Disponível em:

<http://www.cartamaior.com.br/templates/materiaMostrar.cfm?materia_id=15860>.

Acesso em: 14 de Agosto de 2012

CASTILHO, M. Impactos da crise econômica internacional sobre o comércio exterior brasileiro. **Crise Financeira Global**. Rio de Janeiro, ed Ipea lvr 02, p. 97-125, 2011.

FERRAZ, G; RIBEIRO, F; Desempenho Exportador Global e Competição nos Mercados da União Europeia e dos Estados Unidos. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. n. 80, p. 2-21, julho/setembro 2004.

GENTIL, D. L.; MARINGONI, G. Crise Econômica e Condicionantes Internos e Externos In: BISPO, C. R. (Org.) et al. **Crise Financeira Mundial: impactos sociais e no mercado de trabalho**. Brasília: ANFIP, 2009.

HOLLAND, M; MORI, R. Respostas à crise financeira de 2008 de uma perspectiva brasileira. **Textos para Discussão**: Escola de Economia de São Paulo, n. 249. mar. 2010.

LEAMER E.; STERN, R. **Quantitative International Economics**. Boston, Massachusetts: Allyn and Bacon. Cap. 7, p. 171-183, 1970.

MAGALHÃES, M .; TOSCANO, V. Comércio Exterior Espírito Santo 2º Semestre 2009. **Boletim Comex** , n. 01, mar. 2010.

MESQUITA, M. C.; TORÓS, M. Gestão do Banco Central no pânico de 2008. In: GARCIA, M.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **Risco e regulação**: por que o Brasil enfrentou bem a crise e como ela afetou a economia mundial. Rio de Janeiro: Campus, p. 189-206, 2010.

OCAMPO, J. A. Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina. **Revista de la Cepal**. Santiago, Cepal, n. 97, p. 9-32, abr. 2009.

POCHMANN, M. Crise Internacional: Reações na América Latina e Canais de Transmissão no Brasil. **Ipea – Comunicado da Presidência**, n 17. 18 de fev. 2009.

RICHARDSON, D. Constant-Market-Share Analysis of Export Growth. **Journal of International Economics I**. Madison, p. 227–239, 1971.

RIOS, S.; IGLESIAS, R. Respostas de política econômica e comercial à crise internacional: o caso do Brasil. **Breves Cindes**, n. 24, set. 2009.

ROCHA, L. **A crise financeira de 2008 e as políticas monetárias não convencionais:** Análise do caso brasileiro. Monografia-UFRJ, Rio de Janeiro, abr 2012.

STERN, R.M. **Foregein Trade and Economic Growth in Italy**. Nova York: cap. 2 1967.

TORRES FILHO, E. T. Entendendo a Crise do Subprime. **Visão do Desenvolvimento**, N° 44. BNDES, Rio de Janeiro, 2008.

TORRES FILHO, E. T.; BORÇA Jr, Gilberto Rodrigues. Analisando a Crise do *Subprime*. **Revista do BNDES**, v. 15, n 30, 2008.

TYLER,W. **Manufactured Export and Industrialization in Brazil**. Tubingen: J.C.B. 1976